



“ANÁLISIS DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS TRADICIONALES Y ALTERNATIVAS EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE ACEITE DE GIRASOL EN LA PROVINCIA DE LA PAMPA”.

AUTORAS:

CERUTTI, María Rocío.

CONTRERA, Analía Silvina.

DIRECTORA: CPN FRAIRE, María Lis.

CARRERA: LICENCIATURA en ADMINISTRACIÓN de NEGOCIOS AGROPECUARIOS

FACULTAD de AGRONOMÍA. UNIVERSIDAD NACIONAL de LA PAMPA.

AÑO: 2013

RESUMEN	03
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	04
1.1 Introducción	04
1.1.1 Objetivos	10
1.1.2 Metodología de estudio	11
1.1.3 Instrumentos de relevamiento	11
1.1.4 Relevamiento.....	12
1.2 Marco teórico	15
CAPÍTULO 2: RESULTADOS	49
2.1 Investigación	49
2.1.1 Descripción de los casos y resultados estadísticos.....	49
2.2 Herramientas financieras disponibles actualmente para el sector	61
CAPÍTULO 3: CONSIDERACIONES FINALES	112
3.1 Conclusiones	112
3.2 Agradecimientos.....	115
3.3 Bibliografía.....	116
3.4 Anexos.....	122

RESUMEN

El presente trabajo analiza las herramientas financieras, tradicionales y alternativas, utilizadas por las PYMES Industriales de aceite de Girasol en la Provincia de La Pampa. Para ello, se realizó una descripción de las alternativas financieras disponibles para las PYMES. Luego se identificó y analizó los instrumentos financieros que cada empresa utiliza. Por último, se relevó la oferta actual de financiamiento. La metodología utilizada fue, estudio de casos. Para recopilar la información, se encuestó a los responsables del área de finanzas. Se utilizó un método estadístico, SPSS Statistic, para procesar los datos. Los resultados más relevantes fueron: el total de los encuestados conocen las formas de financiamiento público y privado que existen en el ámbito provincial, y sólo la mitad utiliza el financiamiento bancario. Las herramientas alternativas más aprovechadas por las empresas fueron: los contratos a fijar y el financiamiento público. La justificación del por qué no recurren a otras herramientas financieras es debido a las reglamentaciones impuestas por los distintos organismos. Las tres cuartas partes de los encuestados manifestaron que no tienen intervención de capital ajeno en su estructura financiera. Es importante destacar que, en nuestra provincia no existen programas públicos de financiamiento dirigidos concretamente a las industrias del sector oleaginoso. Aquellas que eligen este tipo de financiamiento, recurren a algún tipo de instrumento financiero para PYMES en general.

PALABRAS CLAVES

Financiación. Instrumentos de financiamiento. Opciones de financiamiento. Instituciones públicas y privadas. Procesamiento en el sector oleaginoso provincial.

CAPITULO 1

1.1 INTRODUCCIÓN

EL SECTOR FINANCIERO Y LAS PYMES ARGENTINAS.

La accidentada historia económica Argentina, se ha caracterizado por una persistente inestabilidad intrínseca que ha afectado a los negocios y a las decisiones empresariales de diversas formas. La sucesión de diversos planes de estabilización han significado modificaciones permanentes en las reglas de juego. Parte de esos cambios han considerado, entre otras cosas, la falta de estabilidad de instituciones fundamentales para el desenvolvimiento empresario (norma tributaria, norma bancaria, régimen cambiario, regulaciones laborales, etc.), y la competitividad y crecimiento en las pequeñas y medianas empresas (**PyMES**). (Kessler A. *et all.*2005).

Las principales dificultades que enfrentan las microempresas y pymes en el sector financiero en nuestro país son:

- Falta de desarrollo de un mercado de capitales líquidos y bajo costo de accesibilidad,
- Tendencia al cobro de altas tasas activas por parte del sistema bancario, ante el mayor riesgo estimado para las pymes,
- Racionamiento de crédito a las pymes, y especialmente a las microempresas por falta de garantías elegibles para instituciones del sistema financiero informal o por antecedentes “negativos” en las bases de datos de agencias de informes comerciales,
- Insuficiente asistencia de subsidios (incluido préstamos a tasas subsidiadas, aportes no reembolsables) por parte del Estado,
- Falta de desarrollo y de marco regulatorio específico para las instituciones de microcrédito,

- Insuficiente (cuando no inexistente) desarrollo de instrumentos alternativos al crédito bancario (llámese fondos comunes de inversión, leasing, warrant, obligaciones negociables, fideicomisos, entre otros) y de intermediarios que compitan con los bancos (Cooperativas de crédito). (Kessler A. et al., 2005).

Durante los últimos años las Pymes Industriales se han venido desarrollando en condiciones de gran incertidumbre, desconfianza por parte del sistema financiero bancario, e inestabilidad económica; todo ello acarrea como consecuencia que éstas se financien mayoritariamente por medio de capitales propios.

Para las Pymes, las restricciones al financiamiento se originan en diferentes causas, como los costos fijos de los préstamos, el cumplimiento imperfecto de los contratos de créditos, los costos de quiebra y las asimetrías de información. Ante esas fallas de mercado, los gobiernos de las naciones desarrolladas y de los países en desarrollo han intervenido (e intervienen) de manera activa con el objetivo de promover el aumento de la oferta de fondeo destinado a las pequeñas y medianas empresas, tanto mediante acciones directas (por ejemplo: Bancos Públicos y de Desarrollo), como indirectas (por ejemplo: difusión de los sistemas de garantías recíprocas). (MEcon, 2009)

A partir de la creación de la Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa, los gobiernos nacionales intentaron revertir la situación de los años 90, donde éstas fueron las más perjudicadas. Esta institución ofrece diferentes programas de simple implementación para ayudar a superar obstáculos y consolidarse. Además, brinda capacitaciones, asesoramiento sobre la gestión empresarial y sobre el acceso y el costo al crédito. (www.sepyme.com.ar)

SECTOR OLEAGINOSO EN ARGENTINA

El **Complejo Oleaginoso** abarca desde la producción primaria de granos, la industrialización (aceites crudos y refinados, residuos de la industria aceitera procesados –pellets- y biodiesel), la distribución, hasta la comercialización tanto para consumo interno como para exportación.

Nuestro país es el cuarto productor mundial de aceite de girasol, con un 9 % de participación en el mercado, siendo además, el tercer exportador mundial de aceite de girasol con un 16 % de participación en el mercado, luego de Ucrania con un 52 % y de Rusia con un 19%. (CRA, 2012).

El importante dinamismo que presenta este complejo está asociado a la fuerte expansión que tuvieron las oleaginosas en el país, a partir de la década del '70, hasta llegar a su evolución actual. Si bien la producción primaria involucra a una importante cantidad de productores, sólo el 6% de los mismos explican el 54% de la producción. Este reducido grupo, representativo de la agricultura a gran escala (pools de siembra), se ha consolidado como nuevo actor en la última década. Ocupan el rol de gerenciadorees de los medios de producción de terceros a través de un modelo de organización de la producción basado en una red de contratos, que consiste en: arrendamiento de tierras ajenas; alquiler de equipos y maquinarias; uso masivo de nuevas tecnologías de proceso como la siembra directa y el doble cultivo y nuevos paquetes de insumos en base a semillas genéticamente modificadas, herbicidas asociados (glifosato) y fertilizantes. (MEcon 2011).

En la Argentina, la provincia de Buenos Aires concentra más de la mitad de la superficie sembrada (52%), seguida por La Pampa (18%), Santa Fe (10%) y Chaco (10%). (CRA, 2012).

La distribución nacional de la molienda no corresponde a los mismos lugares donde se realiza la producción primaria, presentando una importante regionalización de las industrias a la vera de los ríos, siendo el polo más importante la vera del Río Paraná.

Las principales características que presenta la industria aceitera son los altos niveles de capacidad de las fábricas, alta concentración del mercado en pocas empresas, regionalización en la ubicación de las empresas y alta participación de empresas extranjeras. El 77% de la capacidad total de molienda se concentra en 6 firmas. Estas empresas tienen una cantidad variable de plantas distribuidas por el país, principalmente en la provincia de Santa Fé, donde concentran el 82% de la capacidad total. (AACREA, 2005a).

De acuerdo a la capacidad teórica de molienda (Cap. Teórica Inst. 108.508 t/24 hs- Molienda 27,2 mil de t) las principales empresas aceiteras de Argentina son las filiales de las transnacionales: Bunge, Cargill, Dreyfus y de las nacionales: Vicentín, Molinos Río de La Plata, y Aceitera General Deheza. En conjunto, estas firmas representan aproximadamente más del 70% de la capacidad instalada global de la industria local. (AACREA, 2005b).

Las incertidumbres derivadas de las fluctuaciones de los precios internacionales así como las referidas a la producción local, el fuerte peso relativo que tiene la materia prima en los productos elaborados y la necesidad de las empresas aceiteras de acumular stocks voluminosos debido a la

dinámica del mercado de granos en el país, otorgan un lugar cada vez más decisivo e importante a la información de mercado, las estrategias comerciales y el financiamiento del capital de trabajo (tanto en relación a su acceso como a las decisiones en torno a su instrumentación).

Se percibe un gradual establecimiento de relaciones contractuales entre las aceiteras y los proveedores de oleaginosas (acopiadores y/ o agricultores), con el objetivo primordial de garantizar el abastecimiento de materias primas ante la ampliación de la capacidad instalada. Estos vínculos asumieron diversas modalidades, dado que en algunos casos se contempló la provisión de asistencia técnica y/o financiera a los productores primarios, mientras que, en otras ocasiones, la relación fue exclusivamente comercial.

SECTOR OLEAGINOSO PAMPEANO

Según el anuario estadístico (2012), la producción de girasol para la campaña 2010/2011 en la provincia de La Pampa fue de 271.622 tn., mientras la industria aceitera está en condiciones de procesar 210.400 tn/año de girasol.

Actualmente existen políticas de desarrollo que lleva adelante el gobierno de la provincia. Existen tres proyectos para la radicación de industrias aceiteras, con la concreción de estos proyectos se aprovechará alrededor del 90% de la producción provincial de girasol. (Instituto de Promoción Productiva, 2012).

Dada la relativa importancia actual y el potencial crecimiento del sector oleaginoso en la Provincia de La Pampa, sumado a las condiciones desfavorables que sufren las pequeñas y

medianas empresas para acceder al financiamiento de capital de trabajo, en este caso en particular, se considera relevante comenzar a analizar las herramientas financieras tradicionales y alternativas utilizadas por las industrias aceiteras en la provincia.

1.1.1 OBJETIVOS

Objetivos generales

- Analizar las herramientas financieras tradicionales y alternativas utilizadas en las pequeñas y medianas empresas industriales de aceite de girasol de la provincia de La Pampa.

Objetivos específicos

- Describir las alternativas financieras disponibles para las pequeñas y medianas empresas.
- Identificar y analizar las herramientas financieras utilizadas por las empresas de la industria oleaginosa en La Pampa.
- Releva la oferta actual de financiamiento para PYMES en la Provincia de La Pampa.

1.1.2 METODOLOGÍA DE ESTUDIO

El presente es un trabajo de investigación de tipo descriptivo, que tiene como propósito analizar las herramientas de financiamiento utilizadas actualmente por las pequeñas y medianas empresas industriales aceiteras de la provincia de La Pampa, utilizando el método de Estudio de casos (información primaria), combinado con relevamientos de datos que provee el mercado financiero (información secundaria).

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (Dankhe, 1986).

1.1.3 INSTRUMENTOS DE RELEVAMIENTO

Se utilizaron dos tipos de fuentes de información: entrevistas personales con soporte escrito – estructurado que no indujeron las respuestas (Fuente primaria de información), e información provista por entes públicos e instituciones privadas, entre otros (Fuente de información secundaria).

La estructura del cuestionario fue confeccionada de acuerdo a una pre-investigación de la oferta financiera, tanto pública y privada, disponible para las PYMES. Se plantearon preguntas abiertas y cerradas distribuidas en dos bloques: en el primero, se intenta profundizar sobre los datos generales de la empresa, y en el segundo, sobre la utilización o no de herramientas de financiamiento, tanto tradicionales como alternativas.

1.1.4 RELEVAMIENTO

La recolección de datos se realizó mediante encuestas personales en pequeñas y medianas empresas del sector industrial aceitero, actualmente vigentes por SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) y habilitadas por el MinAgri (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación), en la provincia de La Pampa. Se seleccionó este parámetro para poder determinar la muestra, teniendo en consideración que existen otras industrias, de similares características, que no cumplen con esta condición.

La muestra estudiada se compone de 4 empresas industriales aceiteras de girasol de un total de 6, la cual constituye el 66,66% de la población, considerándose representativa.

Los dos casos que quedaron sin relevar se debieron a razones específicas de las empresas. Un caso industrializa solamente aceite de soja, por lo tanto no cumple con los requisitos de nuestro análisis, y el otro, decidió no formar parte de esta investigación.

El procesamiento de datos se realizó, en base a un método estadístico, es por ello, que a continuación, se expone la metodología y argumentación, para poder interpretar los resultados del sistema SPSS.

Habitualmente, el primer tipo de análisis que se realiza sobre las variables objeto de estudio, es el cálculo de estadísticos descriptivos (media, mediana, moda, desviación típica, varianza, etc...) y cálculo de frecuencias. Calcularemos estadísticos básicos para las variables cuantitativas, y frecuencias para las variables cualitativas. Para aquellas variables puramente cualitativas en las que no tiene especial sentido analizar medidas descriptivas, calcularemos sus frecuencias, tanto absolutas como relativas. (Universidad Autónoma de Madrid, España).

El procedimiento frecuencias permite para cada una de las variables seleccionadas obtener la distribución de frecuencias de ellas, así como algunas medidas básicas de resumen a elegir y algunos gráficos también a elegir. (Universidad de Córdoba, 2010).

La tabla de contingencia es una tabla de doble entrada, donde en cada casilla figurará el número de casos o individuos que poseen un nivel de uno de los factores o características analizadas y otro nivel del otro factor analizados. Se define por el número de atributos o variables que se analizan conjuntamente y el número de modalidades o niveles de los mismos.

Las tablas de contingencia tienen dos objetivos fundamentales:

Organizar la información contenida en un experimento cuando ésta es de carácter bidimensional, es decir, cuando está referida a dos factores (variables cualitativas).

A partir de la tabla de contingencia se puede además analizar si existe alguna relación de dependencia o independencia entre los niveles de las variables cualitativas objeto de estudio. El hecho de que dos variables sean independientes significa que los valores de una de ellas no están influidos por la modalidad o nivel que adopte la otra.

Para identificar relaciones de dependencia entre variables cualitativas se utiliza un contraste estadístico basado en el estadístico $\hat{\chi}^2$ (Chi-cuadrado), cuyo cálculo nos permitirá afirmar con un nivel de confianza estadístico determinado si los niveles de una variable cualitativa influyen en los niveles de la otra variable nominal analizada.

Pearson planteó la utilización del estadístico $\hat{\chi}^2$ para analizar la independencia, definido por:

$$\hat{\chi}^2 = \frac{\sum_{i=1}^h \sum_{j=1}^k (n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

La hipótesis nula a contrastar será la de independencia entre los factores, siendo la hipótesis alternativa la de dependencia entre los factores. El valor de $\hat{\chi}^2$ calculado se compara con el valor tabulado de una $\hat{\chi}^2$ para un nivel de confianza determinado y $(n-1)(k-1)$ grados de libertad. Si el valor calculado es mayor que el valor de tablas de una $\hat{\chi}^2$, significará que las diferencias entre las frecuencias observadas y las frecuencias teóricas o esperadas son muy elevadas y por tanto diremos con un determinado nivel de confianza que existe dependencia entre los factores o atributos analizados. (Vicéns Otero J. *et all*, 2005).

Se realizó una investigación exhaustiva sobre la oferta de financiamiento actual para PYMES, teniendo en cuenta, las líneas públicas como también las privadas disponibles. Esta información se obtuvo de las publicaciones, tanto de las entidades financieras bancarias, como de los organismos públicos en la provincia de La Pampa.

Cada actividad o tarea que se llevó adelante en este proceso de investigación se sustenta en un marco teórico, por lo cual tiene un tratamiento particular en el esquema general del trabajo.

1.2 MARCO TEÓRICO

EL CONCEPTO DE INDUSTRIA. IMPORTANCIA DEL CONCEPTO DE INDUSTRIA.

La investigación empírica sería inmanejable si uno tuviera que trabajar simultáneamente con datos provenientes de cada una de las empresas de toda la economía.

El concepto de industria ha sido desarrollado para incluir las empresas que mantienen alguna forma de relación cercana entre sí. Con independencia del criterio usado para trazar los límites entre los diversos grupos, las empresas de cada grupo son interdependientes en su comportamiento. En segundo lugar, el concepto de industria hace posible deducir un conjunto de reglas generales sobre cuya base podemos predecir el comportamiento de los miembros del grupo que constituyen la industria y que compiten entre sí. En tercer lugar, sirve de marco para analizar los efectos que la entrada a la industria tiene sobre el comportamiento de la empresa y sobre el precio y la producción de equilibrio. (Koutsoyiamis A., 19 y algo).

DEFINICIÓN DE EMPRESA PYME

Definir la condición de PYME no es una cuestión literaria ni de comprensión meramente teórica.

Se trata por el contrario de saber cuándo una empresa puede beneficiarse con la utilización de los instrumentos y programas de políticas públicas diseñados para el sector.

En tal sentido, la definición de “PYME” debería también tener relevancia en el ámbito del esquema subregional de integración, ya que aun cuando no existan programas comunitarios de apoyo a las PyMES, establecer criterios similares para definir estas clases de empresas serán un punto de partida en la normal necesidad de armonización legislativa y coordinación de políticas macroeconómicas que requiere la profundización de la integración. (Acuña E.)

La diferenciación entre herramientas tradicionales y alternativas se debe a que, las primeras son las operaciones bancarias habituales (préstamos), y las segundas, aquellas públicas o privadas, que son utilizadas por las PyMES, donde puede existir la intervención de una entidad bancaria o no.

SOCIEDADES COMERCIALES

Nacen de un contrato asociativo. Este determina el modo en que han de gobernarse, las formas de las reuniones, de las deliberaciones, la responsabilidad asumida por los socios y de resolver las cuestiones.

Requisitos: Se requieren dos o más personas que en forma organizada conforme a uno de los tipos previstos en la ley se obliguen a realizar aportes, aplicándolos a la producción o intercambio de bienes y servicios participando de los beneficios y soportando las pérdidas.

Constitución de una sociedad: Nacen de un contrato plurilateral de organización. Requiere una etapa de organización. Si se culmina: sociedad regular, caso contrario, sociedad irregular.

Características de las sociedades no regulares:

- Cualquier socio representa,
- Responden en forma solidaria, subsidiaria e ilimitada,
- La responsabilidad alcanza hasta los contratados,
- En cualquier momento cualquier socio puede pedir y lograr la disolución,
- Si hay contrato no puede pedir y lograr la disolución,
- Si hay contrato no puede ser oponible a terceros.

Para discernir qué sociedad conviene:

- Responsabilidad: Formas en que responde a las deudas societarias
 - Limitada
 - Ilimitada, solidaria y subsidiaria.
- Organización del capital social.
 - División
 - Representación
 - Transferencia.
- Como se administra (Teoría de Órgano)
 - De gobierno
 - De administración
 - De fiscalización.

Sociedad de Responsabilidad Limitada:

- El capital está dividido en cuotas sociales, los socios limitan la responsabilidad a las cuotas suscritas.
- Las cuotas son libremente transferibles.
- Órgano de gobierno: Cada cuota representa un voto. Resoluciones por mayoría de capital.
- Administración: Corresponde a uno o más socios gerentes (pueden ser o no socios), el contrato debe asignar funciones.
- Fiscalización es obligatoria para empresa grande y optativa para las pequeñas.

Sociedad Anónima:

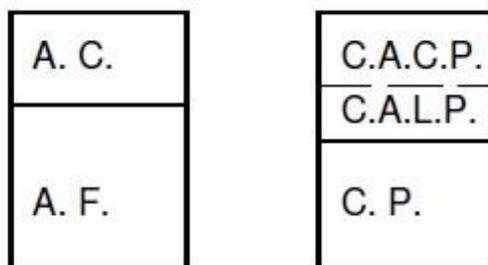
- El capital está dividido en acciones.

- Los socios limitan la responsabilidad a las acciones suscritas.
- Acciones transferibles, algunas de ellas en Bolsas. Cada acción 1 voto.
- Otorgan derecho de preferencia. Puede haber privilegiadas en el voto o de tipo patrimonial o sobre resultados.
- Administración: Cuerpo colegiado: directorio. Pueden no ser socios. Son reelegibles. Electos por asamblea ordinaria.
- Órgano de gobierno: la asamblea. Requiere formalidades, quórum y decisiones por mayoría de capital. Ordinarias y extraordinarias.
- Fiscalización: síndico o consejo de vigilancia. (Balestri L., *et all*, 2011)

ESTRUCTURA FINANCIERA

Como estructura financiera *se entiende la combinación entre capital propio y capital ajeno*, problema central de toda empresa, cuya resolución *significa verificar cómo se logran fondos para asistir a las aplicaciones*.

Si prescindimos de la empresa en marcha, que tiene como aplicación los gastos y como origen sus ingresos, en los inicios *los activos (circulante y fijo)* pueden ser financiados *con capital ajeno (de corto y largo plazo) o con capital propio*.



Donde:

AC = activo circulante

AF = activo fijo

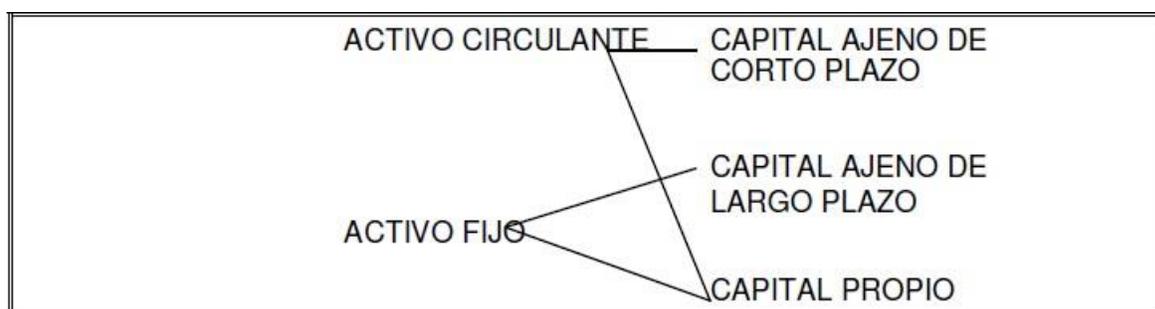
CACP = capital ajeno de corto plazo

CALP = capital ajeno de largo plazo

CP = capital propio

Para resolver la cuestión puede ser apropiado tomar en cuenta lo que algunos autores llaman el “principio de la adecuación de recurso”: los activos deben financiarse con recursos de similar naturaleza y riesgo, significa que el activo circulante debe financiarse con capital ajeno de corto plazo (si no es suficiente el capital propio), y el activo fijo debe respaldarse con capital propio o ajeno de largo plazo.

Es totalmente inadecuado financiar el activo fijo con capital ajeno de corto plazo. (Balestri L., *et all.*, 2006).



FINANCIAMIENTO BANCARIO

A los fines del presente trabajo consideraremos como tal, tanto al proveniente de bancos privados como del Estado.

A la hora de analizar diferentes alternativas de financiamiento de este tipo, es importante tener en cuenta que el costo asociado a cada alternativa no está representado únicamente por la tasa de interés de la operatoria, si no que adicionalmente cabe hacer las siguientes consideraciones:

1. La tasa nominal no es igual a la tasa efectiva o real.
2. Los intereses pueden resultar gravados por distintos impuestos.
3. La operatoria genera gastos por comisiones e instrumentación.

Por tanto, siempre que se quiera conocer el costo financiero total de una alternativa financiera, es necesario o conveniente calcularlo teniendo en cuenta el flujo de fondos que genera la operatoria y sobre el mismo definir la T.I.R o V.A.N a efectos de realizar comparaciones. (Fraire M., 2010).

TARJETAS DE CRÉDITO

Como su nombre lo indica se trata de un instrumento de crédito que se materializa en un soporte de plástico con un resguardo electrónico, que es emitido por una entidad de crédito y que permite a su titular, mediante su presentación, efectuar pagos con poder cancelatorio y obtener créditos en el momento.

La posibilidad de disponer de este instrumento requiere de una vinculación con una entidad bancaria, lo que significa la necesidad de tener ordenado el legajo personal. Según surja de este documento el banco fijará el límite de compra y el límite del crédito abierto.

Además del pago, la tarjeta opera como un crédito al instante, dado que puede comprar a plazos cada vez que lo necesite y que esté dentro de los límites previsto para su otorgamiento.

Desde el punto de vista del vendedor la utilidad está centrada en la posibilidad de una mayor venta, menor índice de incobrabilidad y tener asegurada las fechas de cobro, circunstancia que

permiten la programación financiera. Además está decir que debe estar asociado al sistema, motivo por el cual el banco queda autorizado a realizar un descuento de la comisión por cada venta realizada.

El plazo para la realización del pago es mensual, pero algunas entidades financieras ofrecen una modalidad distinta para los productores agropecuarios.

El procedimiento más común es que el proveedor, al momento de realizar el cupón, ofrece la alternativa de pago: al contado (descontado totalmente en el próximo resumen) o financiado (ofrecerá una serie de cuotas mensuales según las líneas operativas de la tarjeta).

La última opción es tomar el crédito en el momento del pago del resumen de cuenta. Consiste en pagar el monto mínimo o una suma superior, pero inferior al total. El sistema debitará los intereses sobre el monto financiado en el próximo resumen. Por este procedimiento los intereses suelen ser mayores y en ese momento deberá afrontar el pago del saldo anterior, sus intereses y la nueva compra. (Balestri L., *et all.*, 2006).

COMPRAVENTA “A FIJAR” PRECIO

En muchas oportunidades, tanto los acopios como las cooperativas no pueden almacenar el grano depositado por el productor durante un lapso prolongado por falta de espacio físico (especialmente en época de cosecha y en regiones donde se realiza dos cultivos al año). En consecuencia, la necesidad de espacio para atender los requerimientos de otros clientes, es una de las razones principales que motivan las operaciones de venta a fijar.

En estas transacciones, el acopio o cooperativa entrega al industrial o al exportador la mercadería. En este momento se determina su calidad y cantidad. Pero el precio queda pendiente de

determinación para un momento posterior a opción del vendedor dentro de un plazo estipulado por contrato para dicha fijación.

Existen límites en cuanto a la cantidad de toneladas que pueden fijarse en un mismo día, llamados máximo de fijación y mínimo de fijación, que se establecen contractualmente.

En la mayoría de los casos la operación se instrumenta a través del boleto de compraventa que se registra en las Bolsas.

Las operaciones a fijar precio presentan ventajas para los vendedores. El productor soluciona su problema de almacenaje y no se ve obligado a vender rápidamente a cualquier precio. El acopio o cooperativa, a su vez, puede aumentar la rotación de la mercadería almacenada, haciendo más rentable su negocio.

En cuanto a los compradores, los negocios a fijar precio les permiten asegurarse la mercadería que necesitan para su procesamiento o exportación.

El comprador puede utilizar la mercadería desde el momento en que la recibe, a pesar de no haberse fijado el precio de la misma. Jurídicamente la compraventa está perfeccionada a pesar de no existir precio determinado. El riesgo que corre el comprador de una suba del precio del grano recibido a fijar, se cubre generalmente en el mercado de futuros (tomando una posición compradora o adquiriendo un call). (Manual de Operadores de Granos, 2009).

MERCADO DE FUTUROS

Un contrato de futuros se refiere al compromiso de realizar o recibir la entrega de un producto en una cantidad y calidad específica, en un lugar y fecha determinados en el futuro. Todos los términos del contrato han sido estandarizados y establecidos con anticipación, salvo el precio,

que es determinado a viva voz en el piso de una bolsa de productos regulada o vía un sistema electrónico de operación.

Todos los contratos se finiquitan ya sea a través de una liquidación –compensando compras o ventas– o de la entrega del producto físico. La compensación es el método más comúnmente utilizado para liquidar un contrato de futuros; la entrega ocurre en menos del uno por ciento de los contratos negociados.

Los participantes del mercado de futuros se dividen en dos categorías generales: hedgers y especuladores. Los mercados de futuros sobreviven primordialmente de la cobertura o control de riesgos en precios inherentes a la propiedad y transacción de productos físicos.

La palabra cobertura o hedge significa protección. En el contexto de comercialización de futuros, las coberturas son precisamente eso: una inversión compensatoria que incluye una posición en el mercado de futuros opuesta a la posición en el mercado de contado. De esta forma, cualquier pérdida en el mercado de contado será contrarrestada o compensada en el mercado de futuros. Entre los hedgers se incluyen: agricultores o productores, comerciantes, elevadores, procesadores, ganaderos, exportadores, importadores.

Puesto que el número de personas y empresas que buscan protegerse contra bajas en los precios en una fecha determinada es rara vez igual al número de aquellos que buscan protegerse contra alzas en los precios, es necesaria la intervención de otros participantes del mercado. A estos se les conoce como especuladores.

Los especuladores facilitan la cobertura proporcionando liquidez, es decir, la habilidad de entrar salir del mercado de manera sencilla y rápida. A ellos los atrae la oportunidad de obtener ganancias si anticipan correctamente la dirección y el momento en que se producirán cambios en los precios.

Estos especuladores pueden ser clientes comunes o corredores de bolsa independientes, es decir, miembros de la bolsa que operan en uno de los pisos de negociación. Los corredores de bolsa independientes se destacan por su disposición para vender y comprar incluso cuando hay un cambio mínimo en los precios. Debido a esto, un vendedor a menudo tiene la oportunidad de encontrar un comprador que pague el último precio cotizado o el más cercano a éste. De igual forma, los compradores pueden encontrar vendedores dispuestos sin tener que ofrecer mucho más por el producto.

Fundamentos sobre opciones agrícolas

La cobertura con futuros es una valiosa herramienta para el control de riesgos si se la utiliza en el momento adecuado. La cobertura le permite fijar un nivel de precio determinado y protegerse contra fluctuaciones adversas en los precios. En otras palabras, se compromete a comprar o vender a un precio específico y está dispuesto a renunciar a cualquier beneficio adicional del mercado si los precios cambian a su favor, ya que desea protegerse contra variaciones en los precios.

Al comprar una opción, el hedger quedará protegido contra un cambio desfavorable en los precios, pero tendrá la oportunidad de beneficiarse de un cambio favorable en los mismos. Además, la compra de una opción no requiere un margen, por lo que no existe el riesgo de recibir una llamada de margen.

Estas características les permiten a los vendedores de productos agrícolas establecer precios mínimos para protegerse de mercados a la baja sin tener que renunciar a la oportunidad de beneficiarse de los mercados a la alza. De igual forma, las opciones les permiten a los compradores de productos agrícolas establecer precios tope para protegerse contra alzas en los

precios. Al mismo tiempo, ellos retienen la capacidad de beneficiarse de cualquier baja en precios. Al costo de estos beneficios se le conoce como prima de la opción.

¿Qué es una opción?

Una opción es sencillamente el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender un contrato de futuros a un precio predeterminado en una fecha dentro de un período de tiempo especificado. La opción de comprar un contrato de futuros se conoce como opción call, y la opción de vender un contrato de futuros se conoce como opción put. El precio de futuros predeterminado al cual se puede comprar un contrato de futuros (para una opción call) o vender (para una opción put) se llama precio de ejercicio. La prima es el monto pagado por una opción.

En cualquier momento antes de que la opción expire, el comprador de la misma puede ejercer la opción – o sea, convertir la opción en un contrato de futuros a un precio de ejercicio. El comprador de la opción también puede vender la opción (compensar la posición) o no hacer nada y dejar que la opción expire. Esta decisión queda enteramente en manos del comprador de la opción, a quien a veces también se le conoce como tenedor de la opción. El comprador de una opción obtiene este derecho pagándole una prima al vendedor de la opción.

¿Y qué sucede con el vendedor de la opción? El vendedor de la opción recibe la prima del comprador de la opción al momento de llevarse a cabo la transacción. Si el comprador ejerce la opción, el vendedor está obligado a asumir una posición de futuros opuesta al precio de ejercicio. Puesto que el vendedor está obligado a asumir una posición de futuros si se ejerce la opción, el vendedor de una opción deberá depositar un margen y enfrentarse a la posibilidad de recibir una llamada de margen. En cualquier momento antes de que el vendedor de una opción enfrente el ejercicio, podrá comprar nuevamente la opción (compensar la posición) a su precio actual. (CBOT, 1999).

TÍTULOS DE RENTAS VARIABLES-ACCIONES

Las acciones representan las partes en que se divide el capital de una empresa organizada. Esto significa que, si una empresa está dividida en 100 partes o acciones y una persona desembolsa parte de su dinero (denominado de ahora en más como inversionista o accionista) en la compra de una acción, está accediendo al 1% de dicha firma. De esta forma, todo lo que la empresa posee (sus activos) menos todo lo que la empresa debe a sus acreedores (sus pasivos) pertenece a los propietarios (inversionistas)

Cada acción confiere el derecho al titular de participar en las utilidades y divididas que pueda dar la sociedad, la parte de los beneficios producidos por la actividades propia de la empresa, procedentes de la venta de bienes o servicios. También otorgan derecho a un voto equivalente en la administración.

Las sociedades abiertas son aquellas cuyas acciones cotizan en el mercado de capitales. Por el contrario, a las sociedades cuyas acciones no cotizan en algún mercado se las denomina sociedades cerradas. (De La Fuente G., 2011a).

TÍTULOS DE RENTA FIJA-BONOS

Es un instrumento financiero de renta fija y requiere que el emisor le devuelva al inversor el monto prestado, más un interés por cierto periodo especificado.

Por lo tanto el emisor se compromete a: el repago del capital, el pago periódico de intereses hasta el vencimiento de la obligación y al fiel cumplimiento de toda obligación especificada en el Bono.

Emisión de un bono: Acepta diversas acepciones: En principio se instrumenta un préstamo, pues el Bono es el título de deuda y quien lo compra, compra un derecho a recibir en cada uno de los futuros pagos: intereses y la amortización de éste, con los que el emisor cancelará su deuda.

Este título de deuda renta fija, puede ser emitido por el Estado; por un gobierno regional; por un municipio; por una empresa industrial, comercial o de servicios, por una institución supra nacional (como el Banco Mundial) Banco Europeo de Inversiones o corporaciones, cuyo objetivo es obtener fondos directamente de los mercados financieros, en donde el emisor, como hemos mencionado, se compromete a devolver el capital principal junto con los intereses.

Cabe aclarar que las condiciones de emisión que prevén ciertas acciones que el tomador o el emisor pueden realizar en un futuro. Una de las condiciones más comunes, es el derecho que guarda el emisor de hacer un rescate anticipado en forma total o parcial, antes de la fecha estipulada para su vencimiento. (De La Fuente G., 2011b).

SECURITIZACIÓN O TITULIZACIÓN

La Securitización o Titulización de activos crediticios es un proceso de conversión de bienes carentes de liquidez en títulos valores negociables, es decir, en activos con un grado mayor de liquidez.

El proceso consiste en agrupar ciertos activos crediticios, por ejemplo, hipotecas, prendas, a fin de que sirvan de respaldo para la emisión de títulos valores o participaciones para ser colocadas entre inversores.

Desde un punto de vista económico la titulización provoca dos efectos deseados:

- Aligera el flujo de peculiares negocios, alcanzando recursos líquidos y derivando a terceros el riesgo implícito en los activos ilíquidos; es decir que se obtiene un adecuado respaldo de fondos acelerando la rotación de la inversión.
- Admite la incorporación al mercado de capitales de inversiones.

Sujetos intervinientes

Sujetos primarios o necesarios

- Originador: persona física o jurídica, propietaria de los bienes que serán afectados a proceso de securitización.
- Emisor: figura jurídica, también llamada vehículo, que recibe la cartera a securitizar transferida por el originador. Su labor será emitir los títulos de deuda garantizados por esos activos cedidos.
- Colocador: es una entidad financiera, banco de inversión o agente bursátil, que presupone de su parte un conocimiento especializado para que a través de un contrato celebrado por el emisor, coloque los títulos valores en la oferta pública o privada.
- Inversor: es la persona física o jurídica, que adquiere los títulos o valores surgidos de la securitización.
- Sociedad calificadora de riesgo: se encarga de calificar el riesgo de las carteras de créditos homogéneas que respalda las colocaciones de los títulos valores negociables. Se trata de una figura ajena a las partes.

Sujetos secundarios o contingentes:

- Administrador: puede ser el originante que administre la cartera de créditos a pesar de haberla transferido, o puede estar a cargo de una empresa especializada, efectuando la cobranza de los activo securitizados; en ambos casos recibirá una comisión por su trabajo.

- Depositario: el cometido de esta entidad será el depósito y custodia de los activos securitizados.
- Garante: normalmente son entidad financieras que otorgan su garantía respaldando la emisión de títulos valores. También pueden utilizarse las Sociedades de Garantía Recíproca, que reforzaran de modo adicional los activos en cuestión.

Activos titularizables

- Prestamos: hipotecas, prendarios, personales, de consumo.
- Títulos de deudas u obligaciones negociables: públicos o privados.
- Facturas.
- Cheques de pago diferido.
- Pagares.
- Cupones de tarjetas de créditos.
- Leasing.
- Flujos futuros de fondos. (De La Fuente G., 2011c).

FACTORING O FACTORAJE

La denominación Factoring se debe al término factor, que es el auxiliar del comerciante autorizado a traficar en nombre y por cuenta del proponente, para auxiliarlo en los negocios.

Es un contrato por el cual una de las partes (empresa de factoring o entidad financiera), adquiere todos o algunos, o una categoría de créditos, que un determinado cliente tiene frente a deudores comerciales. Contra la adquisición de las facturas entregadas, la empresa o entidad interviniente adelanta el importe de ellas, se encarga de la gestión de cobro, asumiendo o no el riesgo de

incobrabilidad. En este caso hay una integración de servicios y responsabilidades que exceden a las que derivan del solo descuento de facturas.

El factoring es una atractiva alternativa de financiación y técnica de gestión comercial de empresas, ya que tiene la originalidad de realizar servicios complementarios, como pueden ser la selección de compradores, servicios de marketing, adelanto de fondos para la fabricación o adquisición de mercaderías, implementación de métodos de gestión y contabilidad, provisión de información comercial u otros servicios que la empresa necesite.

Las partes intervinientes en este contrato son el factor, que es la empresa que presta los servicios de factoring y el factoreado, que es quien vende bienes o presta servicios a terceros. El deudor cedido, que es el cliente de la empresa factoreada, que no es parte del contrato.

Las sociedades comerciales especializadas en ofrecer factoring basan sus servicios en tres grandes pilares:

- El financiero, relacionado con el adelanto de fondos para estabilizar los flujos de caja.
- El comercial, que tiene que ver con la gestión de cobranzas de esas ventas y con la administración de las cuentas a cobrar.
- El de protección crediticia, que traslada el riesgo de incobrabilidad de la empresa a la compañía de factoring, en caso de que exista este compromiso por parte de esta última.

Este tipo de contrato puede emplearse tanto en las operaciones de venta de mercaderías como en las prestaciones de servicios.

El contrato de factoring puede tener una incidencia muy importante en determinadas empresas, ya que al aumentar la velocidad de rotación de sus fondos, permitiendo un incremento en el volumen de ventas, considerando la posibilidad de que el riesgo de clientes morosos sea asumido por la empresa de factoring.

El grado de solvencia de los clientes del factoreado es calculado por la empresa de factoring en forma global y no con respecto a cada caso en particular, lo cual permite a la empresa factoreada incrementar su capacidad de otorgar crédito.

Ventajas para la empresa factoreada:

Aumenta:

- La posibilidad de incrementar las ventas.
- La eficacia de los cobros.
- El flujo de tesorería.
- La posibilidad de mejorar las condiciones de venta.
- El tiempo del personal para realizar tareas más productivas (producir y/o vender).

Disminuye:

- Los gastos en materiales de oficina y comunicaciones.
- La presión en el trabajo administrativo.

Elimina:

- El riesgo de quebrantos (operación sin recurso).
- Diferencias entre área administrativa y comercial.
- Gastos financieros por retrasos en cobros.
- Gastos y tiempos en pedido de informes.
- Gastos de procedimientos judiciales.

En el caso de rescisión de contrato, hay que tener en cuenta que todas las operaciones pendientes deberán ser continuadas hasta su completa finalización. (Albornoz C., 2006).

Hay diferentes tipos y modalidades de factoring:

- Factoring Financiero: Comprende solamente el servicio financiero, mediante el adelanto de fondos contra la compra de la cartera de créditos. El factor paga en efectivo al cedente el total o una parte de los créditos cedidos, y cobra una comisión por el servicio. Adicionalmente el factor retiene un aforo en concepto de garantía, el cual es reintegrado una vez que al vencimiento el deudor satisface la deuda.
- Factoring Comercial: Consiste en la tercerización de la gestión de cobranza, incluyendo cobros judiciales, extrajudiciales y otros servicios administrativos.
- Factoring sin responsabilidad: El factor asume el riesgo y costo de morosidad y de incobrabilidad originado en insolvencia, pero no los que surjan de las características de la operación de venta que dio origen al crédito.
- Factoring con responsabilidad: El cedente es quien soporta el costo de morosidad y de incobrabilidad. Si el crédito no está instrumentado mediante documento, el factor carga un aforo estimado sobre el crédito cedido, que utilizará como garantía de cobro. En caso de incumplimiento por parte del deudor, el crédito incumplido afecta el aforo. En los demás casos, el aforo es reintegrado al cedente una vez finalizada la gestión de cobro.
- Factoring con pago adelantado: El factor paga al cedente en una fecha anterior a la del vencimiento de los créditos cedidos.
- Factoring con pago al cobro: El factor paga al cedente una vez que ha cobrado el crédito cedido. Puede hacerse con una fecha límite pre acordada, independientemente de que se haya cobrado en todo o en parte a los deudores.
- Fortfaiting: Se trata de un tipo especial de factoring financiero sin responsabilidad, en el cual el factor adquiere créditos instrumentados mediante cartas de créditos o letras de

cambio, con vencimiento futuro, originados en operaciones de exportación. En esta modalidad de factoring interviene un cuarto actor que debe dar el aval o garantía bancaria irrevocable a satisfacción del factor. El plazo puede variar entre 6 meses a 3 años. (Fraire M, 2010).

LEASING

Es una operación, instrumentada mediante un contrato, por el cual una persona entrega una cosa a otra, pudiendo ser mueble o inmueble, a cambio del pago de un canon en concepto de alquiler por un tiempo determinado, reservando a quien recibe el bien la opción de adquirirla definitivamente a un valor determinado en función de la vida útil estimada.

Las principales características particulares de esta modalidad contractuales:

- Es consensual, bilateral, oneroso.
- Comercial, de administración y de disposición de bienes.
- Conmutativo, personal y, llegado el caso, de ejecución diferida.

Las partes y los elementos que intervienen:

Proveedor: es el fabricante o importador del bien a dar en leasing. Entre proveedor y dador se trata de establecer acuerdos que aseguren el mantenimiento del bien y la re comercialización en caso de que el tomador no haga uso a la opción de compra del contrato.

Dador: es el propietario del bien, pueden ser empresas cuya actividad comercial consiste precisamente en la generación de operaciones de leasing. También pueden ser bancos que adquieran los bienes para entregarlos a sus clientes bajo esta modalidad, o productores e importadores de bienes de capital que realizan directamente el contrato de leasing con sus clientes.

Las principales obligaciones del dador:

- Inscribir el dominio del bien, a su nombre, en el registro que corresponda.
- Entregar el bien al tomador en las condiciones pactadas.

Tomador: es quien tendrá la tenencia, uso y goce del bien a cambio del pago del canon al dador hasta ejercer la opción de compra.

Los principales derechos y obligaciones del tomador son:

- Utilizar el bien según el destino estipulado del contrato.
- Mantener el bien en perfecto estado de conservación.

Canon: se denomina así a la contraprestación monetaria que se obliga a abonar periódicamente el tomador al dador por el uso del bien, habitualmente se trata de pagos mensuales, semestrales, que se devengan desde la fecha de inicio del contrato hasta el momento de ejercer la opción de compra o la finalización del contrato. (Albornoz C., 2006).

Existen diferentes tipos o modalidades de leasing:

- Leasing Operativo: Consiste en una modalidad contractual de comercialización por la cual una empresa, generalmente fabricante o proveedora, se obliga a ceder temporalmente a una empresa arrendataria el uso de un determinado bien, a cambio de una renta periódica que recibe como contraprestación.

Las características especiales de esta modalidad son:

1. Los bienes que se arriendan son instrumentales de modelo standard. A la empresa tomadora le corresponde atender la instalación, garantizar su bien funcionamiento, asumir las cargas y gastos inherentes al derecho de propiedad y los gastos ocasionados por el normal uso.

2. La duración del contrato normalmente no excede el año.
 3. Cualquiera de las partes puede rescindir el contrato en cualquier momento, mediante preaviso.
 4. Supone para el tomador una alternativa a la inversión directa con recursos ajenos o propios.
 5. La opción de compra no forma parte de esta modalidad, dado que la transferencia de la propiedad no es el objetivo por el cual se realiza el contrato.
- **Leasing Financiero:** Una de las partes (sociedad de leasing) se obliga a adquirir de un tercero determinados bienes que la otra parte ha elegido previamente, contra el pago de un precio mutuamente convenido, para su uso y disfrute durante cierto tiempo, que generalmente coincide con la vida económica y fiscal del bien, y durante el cual el contrato es irrevocable, salvo el derecho de sociedad de leasing ante el incumplimiento del tomador. Todos los gastos y riesgos corren por cuenta del usuario o tomador, quien, al finalizar el plazo del contrato, podrá optar por la devolución del bien, concretar un nuevo contrato pagando por ello un canon menor, o adquirir los bienes por un valor residual preestablecido, o excepcionalmente, sustituir el bien por otro más moderno tecnológicamente antes del cumplimiento del plazo contractual.
- **Leasing Directo o Indirecto:** La particularidad de la modalidad leasing directo está dada por la participación del Estado a través de la creación de una entidad especializada que hará las veces de sociedad de leasing, con el objeto de alcanzar la operatoria a aquellos sectores en los que, por el alto riesgo que conllevan, las empresas privadas no aceptan intervenir.

En la modalidad de leasing indirecto las sociedades de leasing son privadas. El proveedor o suministrador del bien promueve la intermediación de la sociedad de leasing para financiar sus ventas.

- Lease back o leasing de retro: Es una fórmula en la cual el futuro usuario o tomador, vende un bien de su propiedad a una sociedad de leasing que a su vez se lo arrienda en régimen de leasing. La ventaja financiera que el tomador obtiene con esta operación es la conversión del bien en recursos disponibles.
- Leveraged leasing o leasing apalancado: Esta modalidad de leasing intervienen tres partes como mínimo: la sociedad de leasing, el usuario-arrendatario y uno o más financiadores. La sociedad de leasing (arrendadora) aporta un 20% y un 40% de los fondos necesarios para la operación, obteniendo todas las ventajas fiscales y de otra índole. El o los financiadores, aportan el resto de los fondos sin garantía de la entidad arrendadora, teniendo como contrapartida derecho preferente sobre los pagos o sobre el arriendo en caso de situaciones conflictivas.

El contrato de leasing implica, entre otras, las siguientes ventajas impositivas: permite financiar el IVA inherente al precio del bien en leasing; disminuye la base imponible de Ganancias dado que las cuotas que devenga el contrato forman parte de la base imponible de este impuesto, no tributa impuesto al costo financiero, no tributa Bienes Personales durante el contrato. (Fraire M, 2010).

WARRANTS

La evolución de los procesos productivos, en los sectores agrícola, industrial y minería, encuentran en el warrant un factor dinamizador al permitir un adecuado sistema de almacenaje,

que posibilita la realización de operaciones financieras sobre la mercadería resguardada por dicho título.

El warrant es una operatoria que permite a los sectores productivos, la obtención de crédito, mediante la entrega de mercaderías que se encuentran depositadas en almacenes o depósitos, bajo el resguardo, custodia y control de empresas autorizadas a tal efecto, con el objeto de constituir las en garantía de créditos.

Es un documento de crédito que a través de su endoso permite entregar, en concepto de garantía, los derechos crediticios de los bienes a que se refiere el pertinente certificado de depósito. Podemos decir entonces que se trata de una garantía real que goza de los atributos de persecución y preferencia que tienen ese tipo de garantías.

El certificado de depósito es el título que acredita la propiedad de las mercaderías depositadas, sin perjuicio de los derechos prendarios del tenedor del warrant. Este instrumento, puede transferir, mediante su endoso la titularidad de la mercadería.

Existen tres tipos requisitos sustanciales que deben cumplir los certificados de depósito:

- Que los bienes a depositar estén asegurados, ya sea por el propietario o por la empresa emisora.
- Que el valor de la mercadería no sea inferior al mínimo legal correspondiente.
- Que los bienes estén libres de todo gravamen o embargo judicial notificado al administrador del depósito.

La emisión del warrant reconoce tres partes intervinientes:

El depositante de la mercadería (deudor),

El depositario de la mercadería (empresa de warrant),

El acreedor (prestamista).

¿Quiénes pueden emitir warrants? Sólo pueden hacerlo aquellos expresamente autorizados por el poder ejecutivo nacional, quienes pueden ser personas físicas o jurídicas que, por este hecho, son consideradas “comerciantes”. Además, el poder ejecutivo puede fijarle las garantías que estime convenientes para asegurar, por parte de la autorizada, el cumplimiento de sus obligaciones en cuanto a la entrega de las mercaderías en buen estado de conservación.

¿Cómo se logra la financiación? La operatoria a seguir para la negociación no es complicada, ya que al obtenerse el warrant y el certificado de depósito, el depositante puede concurrir a una entidad financiera para negociar este documento.

El plazo, el aforo y la tasa de interés se pactan libremente entre las partes, destacando que el warrant tiene una validez de ciento ochenta (180) días y puede ser renovado al vencimiento.

Se entiende por aforo a la proporción en exceso de mercaderías que respaldan a la inversión realizada.

Convenida la operación de financiamiento, el depositante endosa el warrant y el certificado de depósito de las mercaderías a la entidad financiera, en garantía del préstamo otorgado.

Al vencimiento del crédito, el deudor cancela su obligación y la entidad financiera le devuelve al warrant en el que debe constar su cancelación, momento a partir del cual el depositante puede recurrir a la empresa de warrant para que se le haga la entrega de la mercadería depositada.

La moneda se pacta libremente entre las partes.

En el caso de existir incumplimiento por parte del deudor, la entidad financiera puede solicitar a la empresa de warrant el remate de las mercaderías que se encuentran en depósito. (Albornoz C., 2006).

Ventajas:

- Posibilita el mejoramiento de la capacidad de financiación del capital de trabajo, ya que permite comprar mercadería, almacenarla, descontar el warrant y volver a comprar la mercadería. Esto mejora las condiciones de liquidez de la empresa.
- Facilita la administración de stocks, evitando su acumulación, sus costos financieros y el riesgo de almacenamiento.
- Aumenta la capacidad de endeudamiento, ya que por representar una garantía real, de una manera ágil puede tenerse acceso al préstamo de una o más instituciones financieras.
- Los costos son proporcionales al volumen de operación.
- Ofrece tasa más bajas de financiamiento.

Desventajas:

- No siempre el control que se ejerce sobre las empresas depositarias es adecuado.
- En los remates extrajudiciales muchas veces se venden las mercaderías a un precio mucho más bajo que el real.
- Cuando las características de la mercadería depositada no brindan ciertas seguridades, el aforo puede ser bastante más bello. (Fraire, 2010).

PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES

Línea de crédito que generalmente se la establece con fondeo externo, *cuya finalidad es financiar operaciones de comercio exterior*. Al estar establecida por plazos relativamente breves (180 a 270 días) y por las características del fondo externo, constituyen una opción financiera ventajosa frente a las líneas de crédito tradicionales.

Esta forma de operación estuvo siempre disponible para los exportadores. La gran ventaja que nos lleva a estudiarla como una opción financiera es su extensión a los demás agentes intermedios de la comercialización, inclusive a la producción.

La primera entidad financiera que salió a ofrecer esta operatoria es el Banco de la Nación Argentina, quien estableció un programa dirigido a *financiar parte del capital de trabajo de las actividades agropecuarias orientadas al mercado exportador*. Con posterioridad otras instituciones financieras incorporaron la operatoria.

En este crédito intervienen tres personas:

- El productor,
- el exportador,
- el banco.

Dado que el otorgamiento de este crédito se encuentra ligado a una operación de exportación, para poder solicitarlo es necesario cumplir con una serie de requisitos especiales como puede ser un contrato de compraventa donde conste el destino o una carta de crédito o una orden de compra en firme extendida por el exportador o un compromiso escrito a favor del tomador del crédito. Si se trata de un acopiador o de una cooperativa es necesario el contrato de compraventa entre intermediario y exportador y la copia de los formularios 1116 B o C que acredite la venta o la orden irrevocable de venta de parte del productor.

Pueden ser financiadas por este instrumento ventas a industrias en la medida que se trate de ventas de materias primas para ser utilizadas en la elaboración de productos de exportación. Esta venta deberá realizarse a industriales que sean habitualmente exportadores. En estos casos deberá presentarse copia del permiso de embarque o una declaración jurada del industrial indicando que se trata de mercadería que se recibirá para su procesamiento y posterior exportación.

Normalmente, el contacto se inicia con el Banco que opera con varios exportadores, entre los cuales deberá elegir el productor para realizar la transacción. Con el exportador se define un contrato a plazo, dejando sentado que las mercaderías involucradas serán exportadas, insumo de un producto luego exportado, dejándose claramente sentadas las demás condiciones de la operación. Quizás, para acceder a este crédito, la más importante sea el precio FOB Buenos Aires a un día determinado.

Este contrato de exportación es registrado por la Secretaria de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Nación (SAGPyA).

Si el productor lo desea y lo necesita, puede solicitar al Banco el anticipo del dinero de la operación, aunque en caso de hacerlo sólo se adelanta entre el 70 y el 80% del monto final de la exportación.

Cuando se concreta la entrega de la mercadería, se despachó y liquidó la operación, con la imprescindible intervención del banco, éste cobra su acreencia y entrega la diferencia al productor, previa deducción de los gastos de la operación y de los gravámenes (si fuera necesario).

Esta operación crediticia está muy desarrollada al nivel del comercio de granos, buscando expandirse a otros productos exportables. En el caso de los granos, la operación se pacta con anterioridad a la siembra (recordar que su fin es financiar capital de trabajo). El Banco califica al productor y verifica su capacidad para sembrar el área comprometida.

(Balestri L., *et all*, 2006a).

CERTIFICADOS DE DEPÓSITOS

Los certificados comunes utilizados en la comercialización de granos que dan lugar a la utilización de una línea de créditos mediante la acreditación de la existencia de la mercadería. Estos certificados están instrumentados en los formularios 1116 A.

La operatoria es muy similar al warrant, aunque no exige la presencia de la sociedad depositaria.

El productor entrega el cereal a un acopiador de su confianza previamente aceptado por el Banco.

El acopiador entrega el certificado de depósito que el productor presenta en el Banco, que lo retiene como garantía (prenda del certificado). Contra su presentación otorga el crédito que puede llegar al 80% de la mercadería guardada. Cuando el productor quiere vender solicita la autorización al banco que cobra sus acreencias, cancelando el crédito y entregando el remanente al productor.

La diferencia fundamental con el warrant es su operatoria más fácil, ya que no requiere de la intervención de una sociedad con actividad específica y profesional. Por el contrario, esta operatoria no brinda todas las seguridades clásicas de un warrant. Por este motivo, el interés suele ser algo superior. (Balestri L., *et all*, 2006b).

FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN

Los fondos comunes de inversión son entidades que reciben colocaciones para realizar inversiones que permitan obtener beneficios a repartir entre los cuotapartistas.

El fondo de inversión se divide en cuotas partes que podrán dar derecho de propiedad o derecho de renta calculado sobre el valor sujeto al rendimiento de los bienes que integran el fondo.

Los fondos comunes están regulados por la ley 24.083 y luego ampliados por la 24.441 que permite la diversificación del objeto de inversión, incluyendo a los fondos con finalidad de producción agropecuaria.

El fondo se constituye con una cantidad máxima de cuotas partes que no podrán ser rescatadas hasta su disolución o a la finalización del plan de inversiones. Las cuotas partes pueden llegar a cotizar en el mercado de valores. En estos casos resulta de más fácil colocación porque aquellos que quieren recuperar su inversión antes del vencimiento pueden llegar a vender la cuota parte.

Los fondos comunes de inversión pueden llegar a constituirse por plazos largos (superiores a cinco años o por un período solo que puede ser una cosecha). El fondo tiene un reglamento de gestión que rige su funcionamiento y describe el negocio. El reglamento debe ser aprobado por el banco custodio que es la entidad responsable de recibir el dinero, emitir los títulos, custodiar los contratos y pagar los dividendos. Si se proponen cotizar en Bolsa, el fondo común debe ser aprobado por la Comisión Nacional de Valores.

El fondo constituido cuenta con una sociedad gerente que realiza la administración y un operador que lleva adelante el negocio. Debe ser auditado por empresas de primera línea y están obligados a la presentación de balances trimestrales e informes mensuales sobre la marcha de la inversión. No es obligatorio, pero pueden recurrir a los servicios de una compañía calificadora de riesgos.

Los fondos pueden contar con inversores particulares, institucionales, nacionales y extranjeros.

El reglamento del fondo puede prever que vencido su término, una asamblea de cuotapartistas resuelva la prórroga de su funcionamiento. En este caso, aquellos disconformes deben ser rescatados.

Los fondos agropecuarios pueden tener un objeto único o diversificado, entendiéndose una actividad mixta (granos, ganado, forestal).

En los pueblos del interior es común la existencia de los denominado “pool de siembras”. El negocio es similar. Se asocian un grupo de personas y aportan capitales que son aplicados a una producción agrícola. Realizada la cosecha, el producido se entrega a los socios y se devuelven los aportes. Es un negocio transitorio, aunque nada impide darle continuidad.

Los pool de siembras tienen una operatoria parecida pero institucionalmente es diferente, ya que la forma social adoptada es una sociedad de hecho o una accidental con los riesgos que ello significa. (Balestri L., *et all*, 2006c).

Vehículo que permite que un conjunto de ahorristas con similares objetivos de inversión, es decir, de rentabilidad y riesgo, alcancen una administración profesional de sus capitales de negocio.

Desde lo tipificado en la Ley de Fondos Comunes de Inversión (FCI) (ley 24.083), “se considera fondo común de inversión al patrimonio integrado por valores mobiliarios con oferta pública, metales preciosos, divisas, derechos y obligaciones derivados de operaciones de futuro y opciones, instrumentos emitidos por entidades financieras autorizadas por el Banco Central de la República Argentina y dinero, pertenecientes a diversas personas a las cuales se les reconoce derechos de copropiedad representados en cuota partes caratulares o escriturales. Estos fondos no constituyen sociedades y carecen de personería jurídica”.

Técnicamente un FCI es un condominio invisible, integrado por varias personas con el objeto de constituir un patrimonio común compuesto por el ejemplo por Valores con Cotización tales como acciones y bonos; dinero, ya sea en moneda nacional o extranjera; inmuebles o bienes afectados a una explotación, como letras hipotecarias; entre otros.

Vale destacar la importancia de este medio de financiación para la unión en el sistema financiero de todo tipo de inversiones ya que no es excluyente sino que se pueden unificar los peculiares

intereses, tanto de pequeños y medianos ahorristas de generar una movilidad en su capital; como de las grandes empresas de hacerse de bienes de capital sumamente líquidos, para lograr una masa de inversión con los mismos objetivos de rentabilidad y riesgo, administrados por un grupo de especialistas en la materia que generan un portafolio de inversiones siguiendo ciertas reglas de retorno y riesgo. (De La Fuente G., 2011).

LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Son aquellas sociedades comerciales cuyo objeto social es otorgar garantías por las obligaciones que contraen sus socios partícipes y brindarles distintos servicios complementarios a estos.

Las garantías recíprocas constituyen un instrumento de acceso al crédito bancario para aquellas empresas medianas y pequeñas que, por su tamaño, habitualmente enfrentan problemas a la hora de buscar financiamiento en aquel tipo de instituciones.

Las sociedades suelen reunir dos tipos de asociados:

Los socios partícipes, que son las pequeñas y medianas empresas, destinatarios de las garantías.

A los efectos de su constitución, y durante los primeros cinco años, los socios de esta categoría deben ser como mínimo, ciento veinte. Este número puede excepcionarse por parte de la autoridad de aplicación considerando circunstancias de orden regional.

Los socios protectores son personas de existencia física o ideal que contribuyen a incrementar el capital social y que tienen prohibido por la ley resultar garantizados. Un socio de esta categoría no puede ser socio partícipe.

Estas sociedades tienen carácter mutuo y los socios tienen la responsabilidad limitada a los aportes comprometidos como si se tratara de una sociedad anónima. La garantía que otorga la

sociedad de garantía recíproca es de carácter accesorio. No obstante, estas sociedades se obligan en forma solidaria frente al acreedor y no cuenta con los beneficios de división y excusión.

Villegas (1999) sostiene que el contrato de garantía recíproca constituye una fianza solidaria, razón por la cual requiere la aceptación por parte del acreedor, que posee carácter accesorio y que a pesar del carácter solidario señalado es de carácter irrevocable.

El socio partícipe queda obligado frente a la sociedad por los pagos que ésta afronte en cumplimiento de la garantía. Esta obligación se instrumenta mediante las "contragarantías" que cada socio debe otorgar a la sociedad.

Pueden ser garantizadas operaciones dinerarias u otras susceptibles de apreciación pecuniaria; los créditos presentes, futuros, inciertos o indeterminados (aunque, en estos casos, la garantía será dada por una suma de dinero determinada), y también las obligaciones de hacer susceptibles de apreciación pecuniaria.

La obligación garantizada puede serlo en forma total o parcial. En caso que la Sociedad de Garantía Recíproca tuviera que afrontar el pago de la obligación principal tiene el derecho de subrogarse en los derechos del acreedor contra el deudor garantizado. No obstante, la ley regula la limitación de este derecho: la sociedad se subrogará en los derechos, acciones y privilegio del acreedor al que ha liberado sólo hasta la medida en que fuera necesario para el recupero de las sumas abonadas. Asimismo, la Sociedad puede repetir lo abonado contra cualquiera de los socios cuando la obligación que hubiera garantizado fuera una asumida por varios socios en forma solidaria.

Estas sociedades deben constituir un fondo de riesgo que permitirá asegurar su normal funcionamiento.

Dicho fondo se puede constituir con donaciones o subvenciones, el recupero de sumas abonadas haciendo frente a obligaciones garantizadas, el importe de acciones no reembolsadas a socios excluidos y el aporte de socios protectores. (Balestri L., *et all*, 2006).

FIDEICOMISO

Se entiende que existe un contrato de fideicomiso cuando una persona o más (fiduciante/s) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra persona (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien/es se designe en el contrato (beneficiario/s), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario.

El contrato debe individualizar al beneficiario, quien podrá ser una persona física o jurídica, que puede o no existir al tiempo del otorgamiento del contrato; en este último caso deberán constar los datos que permitan su individualización futura. También puede designarse beneficiarios sustitutos para el caso de no aceptación, renuncia o muerte.

El contrato de fideicomiso debe contener:

- La individualización de los bienes objeto del contrato;
- La determinación del modo en que otros bienes podrán ser incorporados al fideicomiso;
- El plazo o condición a que se sujeta el dominio fiduciario, el que nunca podrá durar más de 30 años desde su constitución;
- El destino de los bienes a la finalización del fideicomiso;
- Los derechos y obligaciones del fiduciario y el modo de sustituirlo si cesare.

Cualquier persona física o jurídica puede ser fiduciario. Aunque sólo pueden ofrecerse al público para actuar como fiduciarios las entidades financieras autorizadas a funcionar como tales y las personas jurídica que autorice la Comisión Nacional de Valores.

Los bienes del patrimonio fiduciario son transmitidos por el fiduciante al fiduciario en propiedad fiduciaria, quien lo administra y puede disponer de ellos o gravarlos, adquirir nuevos bienes (con beneficiarios obtenidos o con el producido de la venta de otros bienes) que formarán parte de la propiedad fiduciaria, sin que para ello sea necesario el consentimiento del fiduciante o del beneficiario. Tampoco podrán agredir los bienes fideicomitidos los acreedores del fiduciante, salvo que mediare fraude. Los acreedores del beneficiario podrán ejercer sus derechos sobre los frutos de los bienes fideicomitidos.

En general, las ventajas que presenta esta herramienta son:

- Permite financiar el 100% del proyecto.
- Es adaptable el negocio específico que se pretende realizar.
- Aísla los activos involucrados.
- Brinda certeza en la provisión de fondos y asegura el destino de los recursos. (Fraire M., 2010).

CAPITULO 2

2.1 INVESTIGACIÓN

2.1.1 DESCRIPCIÓN DE LOS CASOS Y RESULTADOS ESTADÍSTICOS.

ESTUDIO DE CASO N° 1

La primera empresa entrevistada es una Sociedad Anónima que obtiene como productos finales: aceite crudo de girasol el cual es comercializado a granel, y aceite refinado para consumo humano envasado con marca propia.

La empresa manifestó que conoce las opciones de financiamiento tanto público como privada que se ofrecen en la provincia de La Pampa.

Respecto a las herramientas financieras, utiliza financiamiento bancario con periodicidad, continua o discontinua, según las necesidades.

Opera con el Banco de La Pampa siendo las operaciones más usadas el descubierto en cuenta corriente y prefinanciación de exportaciones. Además se vincula con el Banco Patagonia utilizando frecuentemente las operaciones de pago de haberes (cuenta sueldo) y warrants.

Otra forma de financiamiento que utilizan como herramienta es la ofrecida por AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) en la Resolución General N° 3516/201 Plan “Mis Facilidades” donde permite a la empresa pagar en forma diferida las obligaciones impositivas y de los recursos de la seguridad social y las multas y tributos a la importación y exportación.

No hacen uso del mercado de futuros y opciones y no integran ninguna Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).

Utilizan contratos a fijar para la compra de insumos.

Recurrió por única vez, al financiamiento público haciendo uso de un crédito dirigido a inversiones en capital de trabajo, equipamiento e infraestructura, otorgado por el Ministerio de la Producción de la provincia de La Pampa, luego de haber sufrido un siniestro, que dejó inhabilitada a la planta.

Al momento de consultar el por qué no hace uso de otras herramientas financieras, destacó como impedimentos: las reglamentaciones y el tiempo de espera para tener el acceso.

Respecto a la composición de la estructura financiera, alrededor del 40-45% es financiado por capital propio.

ESTUDIO DE CASO N° 2

El segundo caso encuestado es una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) que obtiene como producto final, aceite crudo de girasol que es comercializado a granel.

La empresa manifestó que conoce las opciones de financiamiento tanto público como privada que se ofrecen en la provincia.

No recurre a financiamiento bancario, argumentando que hace poco tiempo que está en marcha la aceitera.

Utiliza el mercado de futuros para cubrirse de la suba de los precios de los insumos. No integran ninguna Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) aunque los directivos evalúan incorporar esta herramienta.

Utilizan contratos a fijar para la compra de insumos.

Recurrió al financiamiento público haciendo uso de un crédito dirigido a la promoción industrial del Ministerio de la Producción de la provincia de La Pampa.

Cuando consultamos si hacen uso de otras herramientas financieras, manifestaron que hace sólo 7 meses que están en funcionamiento, y por ende, aún no han incorporado otras.

Respecto a la composición de la estructura financiera, expresaron que no se financian con capital ajeno.

ESTUDIO DE CASO N° 3

El tercer caso encuestado es una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) que obtiene como producto final, aceite crudo de girasol prensado en frío el cual es comercializado a granel.

La empresa manifestó que conoce las opciones de financiamiento tanto público como privada que se ofrecen en la provincia, pero no ha podido acceder a ninguna que efectivamente finalice con una operación en concreto.

No hacen uso de financiamiento bancario, tampoco del Mercado a Término y no participa en ninguna Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).

Nos informó que nunca accedió al financiamiento público, afirmando que el 100% de su respaldo financiero es propio.

ESTUDIO DE CASO N° 4

La cuarta empresa entrevistada es una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) que obtiene como producto final, aceite crudo de girasol que es comercializado a granel.

La empresa manifestó que conoce las opciones de financiamiento tanto público como privada que se ofrecen en la provincia.

Respecto a las herramientas financieras, utiliza financiamiento bancario con una periodicidad continua.

Opera con el Banco de La Pampa, Banco Galicia y Banco Nación. Con todas las entidades realiza las siguientes operaciones: descubierto en cuenta corriente, préstamos financieros, tarjetas Caldén Agraria, Galicia Rural y AgroNación.

Otra forma de financiamiento que utilizan es el crédito de proveedores.

No hacen uso del mercado de futuros y opciones.

Son accionistas de las Sociedades de Garantía Recíproca, “Campo Aval” y “Garantizar”.

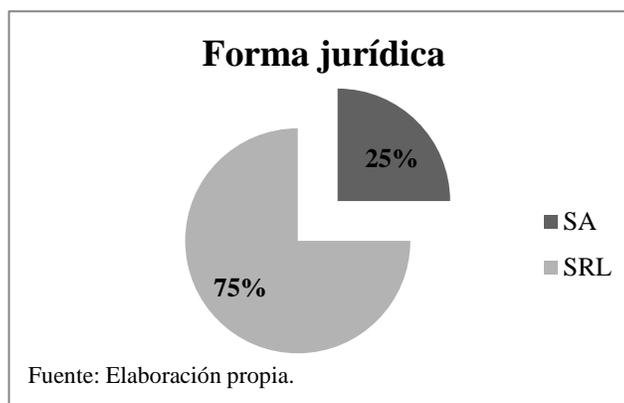
Utilizan contratos a fijar para la compra de insumos.

Con respecto al financiamiento público están trabajando con dos líneas otorgadas por el Ministerio de la Producción de La Pampa: “Crédito Compre Pampeano” y “Financiamiento a comercios, industria, servicios”.

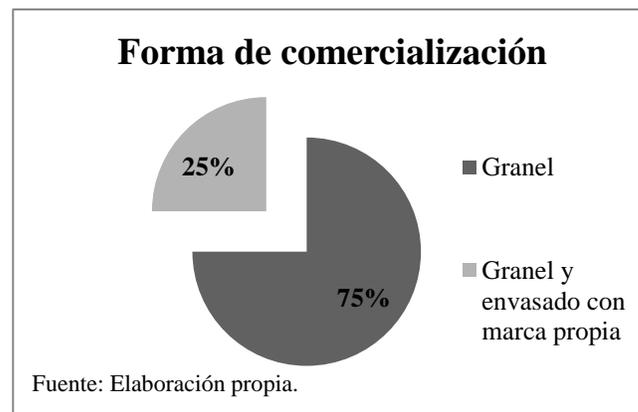
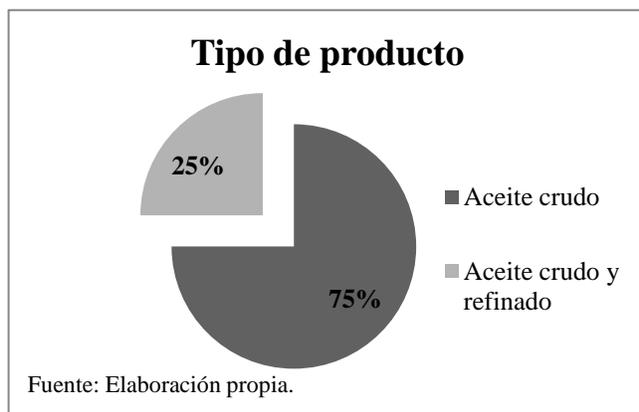
Manifestaron que la principal razón por la cual no utilizan otras herramientas financieras, es por los altos costos implícitos y explícitos que éstas tienen.

Respecto a la composición de la estructura financiera, es sólo de capital propio.

RESULTADOS DE ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS-FRECUENCIAS:

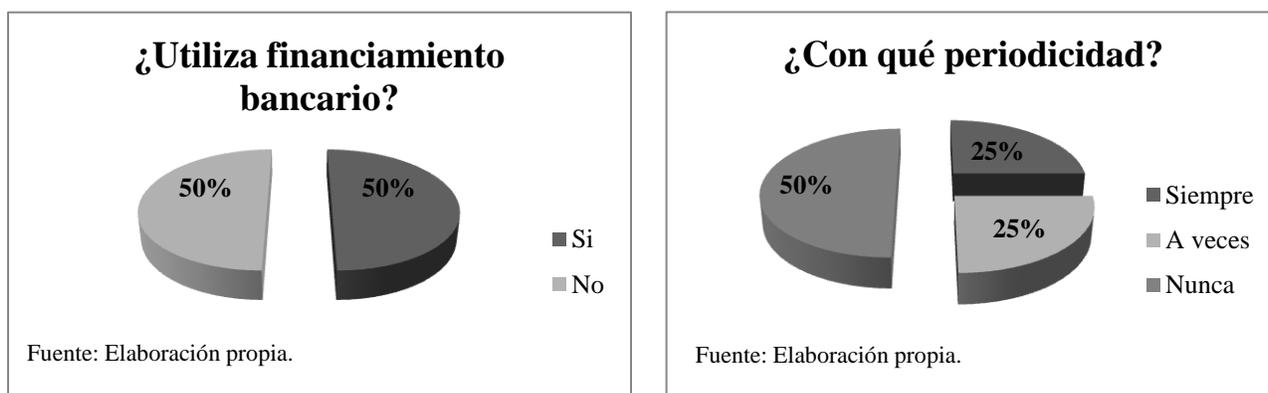


El 75% de las empresas analizadas tiene como forma jurídica Sociedad de Responsabilidad Limitada.

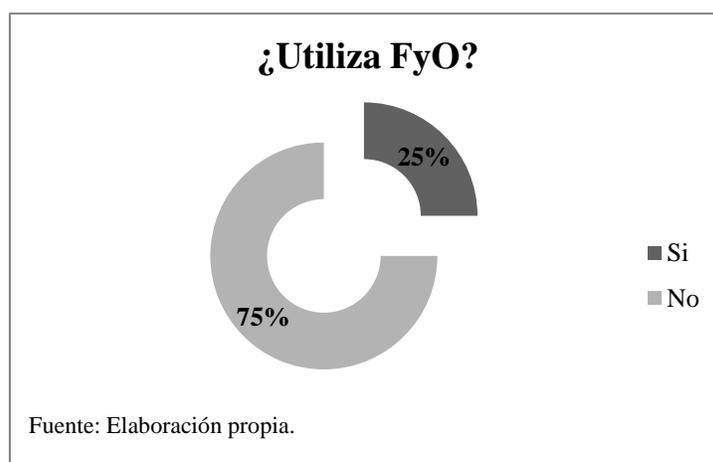


Las variables “tipo de producto” y “forma de comercialización” están íntegramente relacionadas. El 75% hace sólo aceite crudo y lo comercializa a granel. El otro 25 %, realiza aceite crudo y refinado para consumo humano, siendo comercializado a granel y envasado con marca propia, respectivamente.

El 100% de los encuestados indicó que conoce las formas de financiamiento, tanto público y privado que se ofrecen en el ámbito provincial.



El 50% de los entrevistados hace uso del financiamiento bancario, éstos operan el 50% con el Banco de La Pampa (BLP), el 25% con el Banco Patagonia, y el porcentaje restante con Banco Galicia y Nación. Con una periodicidad regular u ocasional según las necesidades.



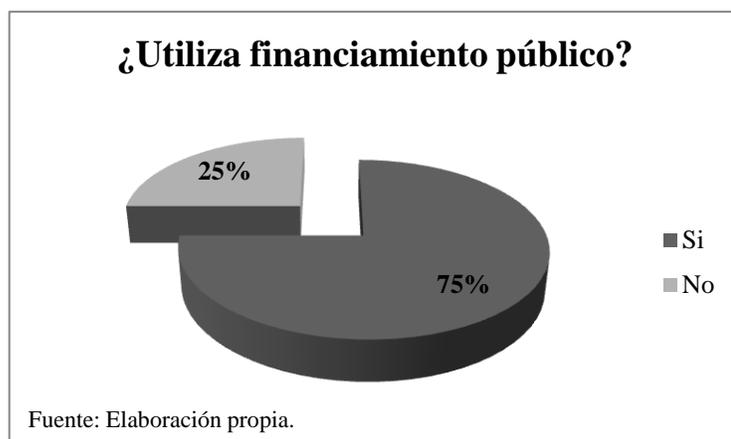
Una empresa industrial aceitera nos comunicó que emplea como herramienta financiera los Mercados de Futuros y Opciones para cubrirse ante el aumento de los precios de los insumos.



Al igual que en la variable anterior, una empresa forma parte como accionista de dos Sociedades de Garantía Recíproca.



El 75% de los entrevistados utiliza como herramienta financiera los contratos a fijar.



Tres empresas industriales aceiteras de girasol recurren al financiamiento público, siendo el organismo elegido el Ministerio de la Producción de la Provincia de La Pampa.



Del 50% que manifiesta utilizar otras herramientas financieras, una empresa se financia con la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), mientras que otra opta por el crédito de proveedores.



Las razones del por qué no utilizan otras herramientas financieras: 50% por reglamentaciones y a su vez, un 25% de éstos por limitaciones en la capacidad crediticia. El otro 50% expresó, otros motivos, que fueron detallados en cada estudio de caso.



El 75% de las empresas entrevistadas expresó que el porcentaje de capital ajeno que interviene en la estructura financiera corresponde al rango de 0-25%, como fue detallado en las descripción de cada caso.

ANÁLISIS DE TABLA DE CONTINGENCIA.

A continuación presentamos aquellas variables que arrojaron relación significativa entre sí.

Relación: Forma Jurídica * Tipo de Producto.

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,000 ¹	1	,046		
Corrección por continuidad ²	,444	1	,505		
Razón de verosimilitudes	4,499	1	,034		
Estadístico exacto de Fisher				,250	,250
Asociación lineal por lineal	3,000	1	,083		
N de casos válidos	4				

Relación: Forma Jurídica * Forma de Comercialización.

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,000 ¹	1	,046		
Corrección por continuidad ²	,444	1	,505		
Razón de verosimilitudes	4,499	1	,034		
Estadístico exacto de Fisher				,250	,250
Asociación lineal por lineal	3,000	1	,083		
N de casos válidos	4				

Relación: Forma Jurídica * % de capital ajeno que interviene en la estructura financiera.

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,000 ¹	1	,046		
Corrección por continuidad ²	,444	1	,505		
Razón de verosimilitudes	4,499	1	,034		
Estadístico exacto de Fisher				,250	,250
Asociación lineal por lineal	3,000	1	,083		
N de casos válidos	4				

Relación: Utiliza financiamiento público * Utiliza contratos a fijar.

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,000 ¹	1	,046		
Corrección por continuidad ²	,444	1	,505		
Razón de verosimilitudes	4,499	1	,034		
Estadístico exacto de Fisher				,250	,250
Asociación lineal por lineal	3,000	1	,083		
N de casos válidos	4				

¹ 4 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,25.

² Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Hipótesis Nula: No existe relación entre las variables estudiadas.

Hipótesis Alternativa: Existe relación entre las variables.

Nivel de significancia: 0.05.

En los resultados de las tablas anteriormente expuestas, se aprecia que el estadístico Chi-cuadrado de Pearson (0,046) es menor al nivel de significancia establecido para este análisis (0,05), por lo tanto, se considera que existen relaciones entre los atributos comparados.

Las relaciones que aquí se obtienen, son apreciables para entender el funcionamiento de estas organizaciones dentro del sistema financiero (público y privado).

2.2 HERRAMIENTAS FINANCIERAS DISPONIBLES ACTUALMENTE PARA EL SECTOR.

FINANCIACIÓN PÚBLICA

SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA- MINISTERIO DE INDUSTRIA DE LA NACIÓN.

Los programas de la Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME) están orientados a empresas y emprendimientos industriales, prestadores de servicios industriales, transformadores de productos y de innovación tecnológica. Entre los que brindan asistencia financiera, la SEPyME cuenta con programas para empresas que tienen 2 o más años de antigüedad y programas designados a aquellos que desean iniciar nuevos emprendimientos. Nosotras solo detallaremos los primeros, ya que el estudio de casos está orientado a empresas en marcha.

Entre los programas que son para empresas con 2 o más años de antigüedad, la SEPyME cuenta con:

- **FONAPyME (llamado vigente: FONAPyME Industria V):** Son créditos para estimular/apoyar proyectos de inversión orientados a incrementar la capacidad y/o eficiencia en los procesos vinculados con la generación de valor. Para proyectos de inversión, bienes de capital, construcción e instalaciones (hasta el 70% del proyecto) y materias primas (sólo asociadas al proyecto y hasta el 15% del monto del crédito).

Beneficiarios: PyMEs con un mínimo de 2 años de antigüedad, con ventas totales anuales no superiores a: Industria, minería y agroindustria: \$82.200.000 / Servicios industriales: \$28.300.000/ Construcción: \$37.700.000. Los montos a financiar pueden variar entre

\$100.000 y \$3.000.000 dependiendo del proyecto.

En general está destinado a empresas manufactureras y transformadoras de productos industriales, prestadores de servicios industriales, agroindustriales, mineras y del sector de la construcción (dependiendo de la línea vigente). La tasa de interés es fija y en pesos, al 9% nominal anual. Si el monto del crédito es superior a \$750.000, el plazo del crédito es de hasta 84 meses. Período de gracia: un año para la amortización del capital. El plazo del crédito es de hasta 60 meses, si el crédito es inferior o igual a \$750.000.

- **BONIFICACIÓN DE TASAS:** Brinda asistencia financiera en general a empresas existentes con 2 años de antigüedad. Es un Régimen por el cual las pymes pueden obtener financiamiento con la tasa bonificada por la SEPyME, dependiendo de la línea puede reducirse en hasta 8 puntos. Documentación, requisitos, evaluación y resolución a satisfacción del Banco. Financia: compra Bienes de Capital, Capital de Trabajo u otros específicos según Disposición de la SEPyME.

En la actualidad las líneas vigentes son:

1. Inversiones, Bienes de Capital y Capital de trabajo (Convenio con BNA)
 2. Inversiones, Bienes de Capital y Capital de trabajo (Convenio con BICE)
 3. Línea de Financiamiento para el Desarrollo de Parques Industriales.
- **PACC Empresas:** Es un programa por el cual las PyMEs que inviertan en asistencia técnica para lograr mejoras en la competitividad, innovación de productos y procesos, ascenso en la escala tecnológica y certificaciones de calidad, pueden obtener un reintegro por parte de la SEPyME de hasta el 70% y con un límite de \$ 130.000. Los beneficiarios son empresas existentes con 2 años o más de antigüedad. La documentación, requisitos, evaluación y resolución son a satisfacción de la SEPyME. Quedan excluidos en esta etapa

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

El PACC otorga Aportes No Reembolsables (**ANR**) de acuerdo a los montos máximos por concepto: Reintegro de la Asistencia Técnica: entre 40 % y 70 % (dependiendo de la calificación del proyecto) de los honorarios de los profesionales involucrados en el proyecto, hasta \$130.000. Adquisiciones: de equipos y/o instrumentos de medición, ensayos y control puede utilizarse hasta el 30% del reintegro. Gastos: de Legalizaciones y/o Certificaciones Jurídicas y Legales, hasta el 100% del reintegro (\$1.000).

- **MI GALPÓN:** Dicho programa tiene por beneficiarios Micro, Pequeñas y Medianas Empresas bajo cualquier forma societaria o unipersonal, de los sectores económicos, industriales, comerciales, de construcción y de servicios destinados al mercado interno o a la exportación. El destino del crédito es la construcción o adquisición de galpones para uso industrial. El monto del crédito es hasta la suma de \$1.500.000. La bonificación de tasa se aplicará sobre la suma de hasta \$ 800.000. El monto restante hasta completar el tope de la línea se aplicará la tasa de la Reglamentación N° 400/23.
- **EXPERTOS PyME:** Dicho programa permite obtener un diagnóstico de su situación totalmente gratuito realizado por un profesional de primer nivel y facilita el acceso a la implementación de un Plan de Mejoras subvencionado al 50% (optativo). Los requisitos básicos para acceder al programa son ser una PyME (inscrita en AFIP), tener un mínimo de seis meses de facturación en la actividad declarada y tener empleados en relación de dependencia o al menos UNO (1) en su nómina. Quedan excluidas las empresas que no cumplan los requisitos mencionados y en particular las que desarrollen actividades

financieras, servicios profesionales, de comercio mayorista / minorista y agropecuaria tradicional.

- **PROGRAMA BICENTENARIO:** Entre los aspectos generales el programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario tiene por objetivo la financiación de proyectos de inversión.

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN DE LA PROVINCIA DE LA PAMPA.

Fondo para el financiamiento de proyectos productivos de pequeñas y medianas empresas – ley n° 2362.

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
DESTINO	Financiar inversiones en capital de trabajo y capital fijo de proyectos productivos y/o servicios de apoyo a la producción, localizados en el ámbito de la Provincia de La Pampa y aprobados por el Ministerio de la Producción.
BENEFICIARIOS	Personas físicas, personas jurídicas legalmente constituidas y/o irregulares y cooperativas de productores que se inicien o desarrollen actividades vinculadas al sector agropecuario, apícola, cunícola, ovino, porcino, caprino, hortícola, frutícola y toda producción alternativa de interés provincial, como también proyectos del sector industrial y de servicios que configuren un eslabón de la cadena de valor del sector primario o que, perteneciendo a otro sector, sea de interés para el desarrollo

provincial.

AGENTE FINANCIERO BANCO DE LA PAMPA S.E.M.

MONTO MAXIMO **Monto Máximo:** Hasta \$ 300.000 por solicitante.
Préstamos superiores a \$ 150.000 y hasta el máximo fijado, se podrá financiar hasta el 80% de la inversión total.

INTERES Actualmente al 6% nominal anual

PLAZO MAXIMO Hasta 7 años, incluida la gracia.
Solo Capital de Trabajo, hasta 4 años incluida la gracia.

AMORTIZACION Las amortizaciones podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, según el proyecto.

GRACIA PARA CAPITAL Hasta 24 meses o menos dependiendo de la generación de ingresos del proyecto.

REQUISITOS Las garantías se constituirán con un aforo mínimo del 120% del capital prestado.
Hasta a \$ 50.000 serán a sola firma o con garantías personales.
Montos superiores \$ 50.000, garantía real (prendaria o hipotecaria), o fianza solidaria aprobada por el Ministerio de la Prod. y el Banco de La Pampa SEM.

TRÁMITES Dirección General de Asistencia Financiera a PyMEs del Ministerio de la Producción, Centro Regional General Pico y Centros de Serv. de los Municipios.

Créditos para la reactivación productiva – pequeñas y medianas empresas (PYMES).

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
DESTINO	Capital de trabajo – Pre inversión: hasta \$325.000.- Activo fijo: resto o los \$ 750.000.- (transitoriamente).
BENEFICIARIOS	Pequeñas y medianas empresas existentes o iniciales, ya se trate de persona física o jurídica que desarrolle actividad económica rentable que esté en condiciones de ser considerado sujeto hábil de crédito, y sea considerado estratégico por las autoridades provinciales para el desarrollo de sus economías. Patrimonio Neto superior a \$ 675.000.- Personal ocupado en forma permanente, hasta 100 personas.
MONEDA	Pesos.
MONTO MAXIMO	\$ 750.000.-
% A FINANCIAR	Hasta el 70% de la inversión.
INTERES	La tasa será variable; se tomará como referencia la Tasa Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a Plazo fijo por 30 días. La tasa se disminuye en un 50% para los créditos que se otorguen por montos de hasta \$35.000.-
PLAZO MAXIMO	Ochenta y cuatro (84) meses.
AMORTIZACION	Las amortizaciones podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales

o anuales.

GRACIA CAPITAL	PARA	La primera cuota de capital se abonará, como máximo a los veinticuatro meses de desembolsado el crédito. Las cuotas de interés no tendrán período de gracia.
-------------------	------	--

GARANTIAS	Reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo. Por montos menores a \$ 35.000.- serán a sola firma o con garantías personales a satisfacción.
-----------	---

Financiamiento a comercio, industria y servicios.

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
------------------------	--------------------

DESTINO	<p>Financiar:</p> <p><u>Sector COMERCIAL</u>: inversiones en Equipamiento e infraestructura.</p> <p><u>Sector INDUSTRIAL</u>: inversiones en Capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.</p> <p><u>Sector TURISTICO</u>: inversiones en Capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.</p> <p><u>Profesionales matriculados que presten servicios dentro del Plan de Activación Ganadera</u>: inversiones en Capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.</p> <p><u>Otros SERVICIOS de Apoyo a la Producción</u>: inversiones en Capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.</p>
---------	--

BENEFICIARIOS	Personas físicas o jurídicas radicadas en la Provincia de La Pampa.
REQUISITOS DEL MINISTERIO	Ser sujeto apto para créditos de acuerdo a la política vigente en el Banco de La Pampa. Poseer una cuenta corriente común abierta en la Institución.
MONEDA	Pesos.
MONTO MAXIMO	Hasta \$ 200.000 por solicitante.
INTERES	Variable: Tasa Encuesta Plazo Fijo 30/59 días publicada por el BCRA + 6 puntos porcentuales, con bonificación por parte de la Provincia de La Pampa desde 6 hasta 8 puntos porcentuales en caso de cumplimiento de pago en término. Tasa mínima para el cliente: 9 % TNA.
PLAZO MAXIMO	El plazo máximo es de CINCO (5) años, el que puede incluir hasta UN (1) año de plazo de gracia para el capital, y se aplicará según: Inversión en Activo fijo o donde este sea el preponderante: se aplicará el plazo máximo detallado. Inversión solo en Capital de Trabajo: el plazo máximo será de TRES (3) años.
AMORTIZACION	Mensual, bimestral, trimestral o semestral, conforme el flujo de fondos. Sistema francés de cálculo.
GARANTIAS	A satisfacción del Banco de La Pampa SEM.
OTROS	Se tramita en el Banco de La Pampa SEM.

Préstamos a empresas a radicarse en la zona franca de General Pico.

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
DESTINO SUJETO A BONIFICACION	Promover la creación y radicación de empresas en la Zona Franca (General Pico).
BENEFICIARIOS	Empresas a radicarse en la Zona Franca (General Pico), cuyo proyecto sea considerado de interés por el Ministerio de la Producción de LA Pampa.
TASA APLICADA	Variable: Tasa encuesta BCRA Plazo fijo en pesos de 30-59 días más 6 puntos.
BONIFICACION	Según variación mensual la bonificación de tasa de interés podría extenderse hasta un máximo de 8 puntos porcentuales, siendo la tasa de interés mínima al cliente del 9% (TNA).
FINANCIACION MAXIMA	Conforme Proyecto.
AMORTIZACION	Mensual, bimestral, trimestral o semestral, según flujo de fondos del proyecto.
GARANTIA	Garantías reales según el análisis de cada proyecto
PLAZO	Hasta 60 meses incluyendo 1 año de gracia según condiciones del proyecto.

Línea de créditos de compra pampeano.

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
DESTINO	Financiar la compra de Bienes de Capital y el Capital de Trabajo a comercios, industrias, empresas de servicios y productores agropecuarios (radicados o no en la Provincia de La Pampa), que realicen compras a empresas industriales radicadas en la Provincia de La Pampa inscriptas en el Registro de Productores Pampeanos o en el Registro de Productores de Ladrillos.
BENEFICIARIOS	Productores Agropecuarios, Comercios, Industrias y Empresas de Servicios, radicados o no en la Provincia de La Pampa.
MONEDA	Pesos.
MONTO MAXIMO	Hasta \$ 400.000 o hasta el 100% de las facturas presentadas netas de IVA, por solicitante. Excepcionalmente el Ministerio, previo análisis del Banco, autorizará montos superiores para el caso de empresas constructoras pampeanas que deban adquirir bienes de producción pampeana con motivo de la ejecución de obras de viviendas u otras de infraestructura pública, siempre que acrediten con documentación pertinente la obra que origina la mencionada compra.
INTERES	Variable: Tasa Encuesta Plazo Fijo 30/59 días publicada por el

	BCRA + 6 puntos porcentuales, con bonificación por parte de la Provincia de La Pampa de hasta 8 puntos porcentuales en caso de cumplimiento de pago en término. Tasa mínima al tomador de 9% (TNA).
BONIFICACIÓN DE TASA DE INTERÉS.	En forma automática, si no cancela en tiempo y forma sus obligaciones. Por decisión del Ministerio de la Producción, si ante verificaciones que realizará, se comprueba que no se cumple con las compras que dieron lugar al financiamiento. El cumplimiento se comprobará con la presentación de las respectivas facturas de compra por lo menos anualmente.
PLAZO MAXIMO	Hasta 48 meses, con hasta 12 meses de gracia para capital.
AMORTIZACION	Mensual, trimestral o semestral, para capital e intereses, dependiendo del tipo de producto a financiar.
GARANTIAS	A satisfacción del Banco de La Pampa SEM.
REQUISITOS	<p>Ser sujeto apto para crédito de acuerdo a la política vigente en el Banco de La Pampa.</p> <p>Poseer una cuenta corriente común abierta en la institución.</p> <p>Presentación de facturas que demuestre la adquisición de productos o insumos de origen pampeano.</p> <p>La compra deberá ser previamente autorizada por el Ministerio de la Producción. El cliente deberá presentar al Banco la solicitud de financiación acompañada de un presupuesto o factura pro forma, y</p>

una nota en la que manifieste el destino que le va a dar a los fondos solicitados, indicando la empresa a la que le va a comprar.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES.

CRÉDITOS PARA LA REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Objetivos: Fortalecer el desarrollo de las actividades productivas regionales.

Beneficiarios: Destinado a las Micro, pequeñas y medianas empresas, se trate de persona física o jurídica, que desarrolle una actividad económica rentable, que esté en condiciones de ser sujeto hábil de crédito y que sea de interés por parte de las autoridades provinciales para el desarrollo de sus economías. Se da especial atención a las actividades productivas que apliquen normas de mejoramiento de la calidad o que tengan posibilidad de incrementar las exportaciones, a las que sean de apoyo a la producción y a las que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida. Serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas aquellas que registren un valor de ventas totales anuales, en pesos (\$) - excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder -, hasta los siguientes niveles máximos:

Agropecuario	Industria / Minería	Turismo y Servicios
54.000.000	183.000.000	63.000.000

Se tendrán en cuenta los siguientes parámetros adicionales:

Micro emprendimientos: personas físicas o jurídicas cuyo patrimonio no supere los \$ 675.000.

Pymes: personal ocupado en forma permanente, hasta 100 personas.

Destino de los Créditos: Capital de trabajo. Activo fijo. Pre inversión.

Características de los créditos

Montos prestables: MICROEMPRESAS hasta el 80% de la inversión a realizar. Monto máximo: \$ 80.000. PYMES Hasta el 70% de la inversión a realizar. Monto máximo: \$ 750.000 (hasta \$ 325.000 para capital de trabajo)

Formas de pago y Plazos máximos: Las amortizaciones podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.

Microempresas. Plazo máximo hasta cuarenta y ocho (48) meses.

PYMES. Plazo máximo hasta ochenta y cuatro (84) meses.

Plazos de gracia: Microempresas: La primera cuota de capital se abonará hasta un máximo de doce (12) meses de desembolsado el crédito. PYMES: La primera cuota de capital se abonará hasta un máximo de veinticuatro (24) meses de desembolsado el crédito.

Las cuotas de interés no tendrán período de gracia.

Tasa de Interés: Se tomará como tasa de referencia, la Tasa Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a plazo fijo a 30 días. La variación de la tasa se operará en forma mensual, al primer día hábil de cada mes, en función a la variación de la tasa indicada, que se registrare en el último día hábil del mes anterior. Los créditos inferiores a \$ 35.000 tienen una disminución del 50% de dicha tasa.

Garantías: Reales, con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo. Por montos menores a \$ 35.000 serán a sola firma o con garantías personales a satisfacción del agente financiero.

CRÉDITOS PARA LA PRODUCCIÓN REGIONAL EXPORTABLE

Objetivo: Brindar asistencia financiera a las empresas radicadas en las Provincias Argentinas cuya producción muestre perspectivas exportables

Características de los créditos

Montos máximos a otorgarse

Hasta un máximo de US\$ 150.000 por empresa.

El financiamiento no podrá superar el 70% de la inversión total.

Plazos de amortización

Prefinanciación de exportaciones: Hasta 180 días, prorrogables por 90 días adicionales en casos debidamente justificados.

Apoyo a la Producción Exportable: Hasta un máximo de 18 meses a contar desde el desembolso del crédito.

Tasa de interés Se aplicará la tasa LIBOR.

Garantías

Prefinanciación de exportaciones: Se exigirán garantías a satisfacción del Agente Financiero.

Apoyo a la Producción Exportable: Se exigirán garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo, a excepción de los créditos de menos de u\$s 6.000, en los que las garantías serán a satisfacción del agente financiero.

Moneda

Se otorgarán en dólares estadounidenses liquidables en pesos al tipo de cambio de referencia del Banco Central al día anterior del desembolso, adoptando similar criterio respecto de la amortización del crédito por parte del deudor.

Destinatarios

Micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras, productoras y/o proveedoras de bienes e insumos, destinados a la exportación o que formen parte de mercaderías exportables.

Destino de los créditos

Prefinanciación de exportaciones.

Financiamiento de actividades vinculadas a la producción exportable, admitiendo los siguientes destinos:

Pre-inversión: actividades tales como certificaciones de calidad y promoción de productos en el exterior, entre otras.

Capital de trabajo: materias primas, insumos, elaboración y acondicionamiento de mercaderías, etc.

Activo fijo: en casos eventuales, siempre que la inversión admita una rápida devolución del crédito.

FINANCIACIÓN DE ENTIDADES BANCARIAS

BANCO DE LA PAMPA

La oferta del Banco de La Pampa a las Pequeñas y medianas empresas es la siguiente:

- Créditos
 - Descubierto en cuenta corriente
 - Compra de cheques de Pago diferido
 - Préstamo financiero
 - Préstamo con garantía de plazo fijo
 - Descuento de cupones de tarjeta de crédito
- Tarjetas
 - MasterCard Corporate
 - Visa Business
- Sueldos
 - Cuenta sueldo
 - Ticket total
- Comex
 - Órdenes de pago
 - Transferencia de fondos
 - Emisión de cheques en moneda extranjera
 - Cheques al cobro en moneda extranjera
 - Cartas de crédito de exportación

- Cobranza de importación
- Prefinanciación de exportación
- Financiación de exportación
- Descuento de documentos de exportación-sin recurso-
- Negociación de cheques y remesas en moneda extranjera
- Emisión de garantía a primera demanda

CRÉDITOS

Descubierto en cuenta corriente: el acuerdo en cuenta corriente permite aumentar el capital de trabajo y hacer frente a necesidades financieras imprevistas generadas por el giro comercial, o desfasajes entre cobros y pagos.

Compra de cheques de pago diferido: permite adelantar su cobranza accediendo de inmediato a su dinero. Con este crédito el Banco de La Pampa financia sus ventas y lo ayuda a tener siempre a mano una herramienta para incrementar su capital de trabajo.

Moneda: pesos.

Plazo de transacción: hasta 90 días.

Préstamo Financiero: permite acceder a capital de trabajo o afrontar negocios puntuales, que ayudan a la evolución de su empresa.

Moneda: pesos.

Plazo de financiación hasta 12 meses.

Tasas: fijas o variables.

Beneficios:

- Rápida aceptación.

- Acceso inmediato a un capital cada día mas necesario para su evolución.
- Flexibilidad en la amortizacion de capital y pago de intereses.

Préstamo con garantía de plazo fijo: sus inversiones a Plazo Fijo se convierten en garantía automática para financiamiento inmediato. Puede usar el crédito cuando lo necesita y si no, le remuneramos su dinero.

Descuento de cupones de tarjetas de crédito: un beneficio exclusivo para comercios que operan con tarjetas de credito Calden Mastercard, Mastercard y Visa, que les permite adelantar el cobro de los cupones de las ventas realizadas. Y disponer de fondos a una tasa muy conveniente, optimizando su negocio financiero.

Puede optar por adelantar los cupones en forma permanente o de acuerdo a solicitudes puntuales.

Crédito para la inversión productiva: préstamos con tasas de interes fijas a 36 meses de plazo. Destinado a la adquisición de bienes de capital y/o proyectos de inversión destinados a la construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes y/o servicios y la comercialización de bienes y servicios.

TARJETAS PYMES

- MasterCard corporate.
- Visabusiness.

SUELDO

CUENTA SUELDO: Cuenta utilizada para abonar los salarios del personal. Optimiza los recursos de gestión administrativa y reduce riesgos, costos y tiempos.

Requisitos:

- Apertura de una Cuenta Corriente y/o una Cuenta Corriente Especial en pesos.

- Constancia de CUIT o CUIL.
- Fotocopia del contrato social si se trata de Personas Jurídicas.
- Suscripción de convenio de Pago de Sueldos.
- Suscripción a e-Banking Pampa Empresas.

COMERCIO EXTERIOR

Órdenes de pago: Una persona física o jurídica (beneficiario) cliente del Banco, recibe fondos del exterior (divisas) por intermedio del Banco de La Pampa, por cuenta y orden de un ordenante del exterior.

El Banco liquidará la orden de pago al beneficiario, previa verificación de la acreditación de los fondos por parte del banco emisor de la misma.

Transferencia de fondos: Una persona física o jurídica (ordenante) cliente del Banco, solicita la transferencia de una determinada suma de moneda extranjera (divisas) al exterior a favor de un tercero (beneficiario) ó en caso del concepto de “constitución de inversiones de portafolio en el exterior” la transferencia de los fondos deberá ser a favor del ordenante.

Emisión de cheques en moneda extranjera: Una persona física ó jurídica (ordenante) cliente del Banco, solicita la emisión de un cheque bancario en moneda extranjera a favor de un acreedor del exterior. Por el riesgo que representa el manejo de esta instrumentación de pago (en caso de pérdida, extravío y/o robo) su utilización se limita para atender requerimientos puntuales.

Cheques al cobro en moneda extranjera: Una persona física o jurídica (beneficiario) cliente del Banco, solicita el envío al cobro de un cheque en moneda extranjera (divisas) emitido a su favor, girado sobre un banco del exterior.

El importe del cheque estará disponible una vez que los fondos hayan sido acreditados en la cuenta del banco corresponsal designado por el Banco de La Pampa.

El beneficiario solicitará al Banco el ingreso de las divisas, aplicándose la normativa cambiaria vigente en función al concepto declarado por el mismo.

Cartas de crédito de exportación: Banco de La Pampa, recepciona la carta de crédito, abierta por un Banco del exterior, actuando éste por cuenta y orden de su cliente (importador). Analiza la consistencia de los términos de la misma y procede a avisarla al beneficiario (exportador)

El Banco emisor se compromete a pagar al Banco de La Pampa , una determinada suma de moneda extranjera (divisas), contra la presentación por parte del beneficiario (exportador) de determinados documentos relacionados con el embarque de la mercadería cubierta por la instrumentación de pago. Adicionalmente el beneficiario deberá cumplir otros requisitos formales establecidos en la Carta de Crédito.

El Banco de la Pampa, puede confirmar la operación. En consecuencia se obliga conjuntamente con el Banco emisor y el ordenante (importador), a efectuar el pago al beneficiario a condición que éste último cumpla plenamente con los requerimientos de la Carta de Crédito.

La confirmación de la Carta de Crédito queda condicionada a la calificación crediticia del Banco emisor y a las condiciones de negociación y pago establecidas en la misma.

Estas operaciones se rigen por las Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional, Brochure N° 600

Cobranza de exportación: una persona física o jurídica (exportador) requiere al Banco de La Pampa el servicio de cobro de documentos comerciales y/o financieros, los cuales son enviados a un banco del exterior (banco cobrador), con instrucciones de presentarlos al deudor (importador) para su aceptación (aceptación de una letra de cambio o pagaré – operación con plazo de pago post embarque – o para su pago a la vista contra la entrega de la documentación relacionada con el embarque de bienes y/o prestación de servicios) .

Los bancos intervinientes no garantizan el cobro de la operación (su función es la gestión de cobro), motivo por el cual previo al embarque de la mercadería o a la prestación del servicio, el exportador debe analizar el riesgo comercial y soberano involucrado (capacidad de pago). Estas operaciones se rigen por las Reglas y Normas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, Brochure N° 522.

Cartas de Crédito de Importación: La carta de crédito de importación es un instrumento de pago por el cual el Banco emisor (Banco de la Pampa), actuando por cuenta y orden de su cliente (importador), se compromete a pagar a un beneficiario del exterior (exportador) a través de un banco corresponsal del exterior (receptor/avisador) una determinada suma de moneda extranjera (divisas) contra la presentación de documentos vinculados al embarque de mercaderías y/o prestación de servicios y la cumplimentación de las restantes condiciones estipuladas en la misma.

Dado que el banco emisor de la carta de crédito asume por cuenta y orden de su cliente el compromiso irrevocable de pago, el ordenante deberá contar con una calificación crediticia. A solicitud del beneficiario, la carta de crédito puede contar con la confirmación por parte del banco receptor / avisador, para lo cual el Banco emisor debe haber sido evaluado crediticiamente por el banco confirmador.

Estas operaciones se rigen por las Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional, Brochure N° 600.

Cobranza de Importación: Banco de La Pampa, presenta al importador (cliente del Banco) para su aceptación o pago documentos relacionados al embarque de mercaderías o prestaciones de servicios, siguiendo las instrucciones recibidas por el banco remitente del exterior (banco del exportador) quien actúa por cuenta y orden del cedente (exportador).

En operaciones con condición de pago a la vista, la documentación recepcionada será entregada al importador previo pago, mientras en operaciones con plazo de pago diferido, generalmente se entrega la documentación recepcionada contra la aceptación de una letra de cambio o la firma de un pagaré.

Estas operaciones se rigen por las Reglas y Normas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, Brochure N° 522.

Prefinanciación de Exportación: La prefinanciación de una exportación tiene por objeto poner a disposición del exportador los recursos necesarios para cubrir el proceso productivo, la adquisición de materias primas o bienes de capital necesarios para concretar la exportación que debe estar respaldada por un contrato de exportación u una orden de compra en firme. Para su otorgamiento el exportador deberá contar con una calificación crediticia.

Financiación de Exportación: El otorgamiento de una financiación de exportación tiene por objeto financiar el plazo de pago post embarque otorgado por el exportador a su cliente (importador).

Para su otorgamiento el exportador deberá contar con una calificación crediticia.

Descuento de documentos de exportación - sin recurso: El descuento de documentos de exportación – sin recurso – permite al exportador contar en forma anticipada con el cobro de la exportación realizada con plazo de pago post embarque. Considerando las implicancias normativas cambiarias vigentes, las operaciones deben ser analizadas puntualmente por el Banco.

Negociación de cheques y remesas en moneda extranjera: Consiste en adelantar al beneficiario de los fondos (divisas) que recibirá del exterior, provenientes del cobro de un cheque librado por una persona física o jurídica girado sobre un Banco del exterior o a través de una orden de Pago

recepcionada por el Banco de La Pampa con fecha valor de pago diferida. Para su otorgamiento el beneficiario de los fondos deberá contar con una calificación crediticia.

Emisión de Garantía a primera demanda: La emisión de una garantía a primera demanda consiste en un compromiso irrevocable de pago por parte del Banco de La Pampa al beneficiario de la misma, que podrá hacerlo efectivo previo cumplimiento de los términos y plazo de expiración de la misma.

La presentación de demanda de pago, salvo que se indique lo contrario debe ser realizada en el lugar de emisión de la garantía.

- El compromiso de pago es abstracto e independiente de la operación base.
- garantía es independiente de la relación entre garante y su ordenante.

Internacionalmente y en función a los términos de la garantía puede quedar sujeta a las Reglas Uniformes para Garantías a Primera Demanda (URDG) de la Cámara de Comercio Internacional N° 458.

BANCO FRANCÉS

LEASING

Herramienta que ofrece:

- Cánones con periodicidad mensual adelantada o bimestral/trimestral y hasta semestral vencida, es decir que el cliente empieza a pagar recién cuándo transcurre el primer período posterior (2, 3 ó 6 meses) a la incorporación del equipamiento permitiendo generar su propio flujo de repago.
- La cantidad de cánones y por ende el plazo de las operaciones está en concordancia con el tipo de equipamiento. Usualmente varía desde 19 meses para los equipos informáticos, 36

meses para los rodados, 49 meses para los equipos agropecuarios, 61 meses para las maquinarias y 120 meses para inmuebles comerciales.

- El cliente tiene la posibilidad de optar por cánones fijos, variables o semi-fijos (un período pactado fijo y a partir de allí variable).
- Puede optar por cánones constantes basado en un sistema de amortización Francés, o cánones decrecientes basados en un sistema de amortización Alemán.
- El precio de ejercicio de opción de compra que es el valor que el cliente tiene que pagar en caso que defina quedarse con el bien luego de pagar todos los cánones, es usualmente cercano al 5 ó 10%, pero en casos particulares puede ampliarse o disminuirse en concordancia con el proyecto y las necesidades de cada cliente.

PRÉSTAMOS FINANCIEROS

Amplia oferta de líneas crediticias, destinadas a cubrir necesidades financieras, tanto de corto plazo, para cubrir necesidades de capital de trabajo, como de largo plazo para la financiación de proyectos de inversión que hagan a la transformación tecnológica y contribuyan a la mejora de la competitividad de las empresas.

DESCUBIERTO ACORDADO

Descubierto acordado en cuenta corriente: Para cubrir desfasajes transitorios de caja o para aprovechar oportunidades comerciales a partir de pagos al contado.

CESIÓN DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO

Es un servicio que le permite obtener fondos, a través de la cesión de sus Cheques de Pago Diferido de terceros en pesos y con fecha de realización futura.

Disponibilidad inmediata de fondos y reducción de la carga administrativa.

Le permitirá obtener disponibilidad inmediata de fondos cesionando cheques pago diferido de terceros, sin tener que esperar al plazo de cobro.

PAGO EXPRESO DE CUPONES

Otorga una línea de crédito que le permite acelerar el pago de sus transacciones de venta con tarjeta de crédito a un plazo de 48 horas hábiles.

LÍNEA DE CRÉDITOS PARA LA INVERSIÓN PRODUCTIVA

Financiación en pesos de Leasing y Préstamos para la inversión productiva con tasa fija y plazo mínimo de 36 meses.

BANCO HIPOTECARIO

La asistencia crediticia otorgada a los clientes deberá ser destinada de acuerdo a las líneas vigentes y aprobadas para cada empresa en particular:

- Financiamiento al Capital de Trabajo (financiamiento de ventas, cuentas por cobrar o inventarios).
- Financiamiento de proyectos de inversión e inversiones productivas.
- Financiamiento de adquisición, ampliación y remodelación de inmueble.
- Leasing
- SEPYME
- Com. A.5319 y modificatorias.

Actualmente el banco ofrece crédito al sector pyme a través de los siguientes instrumentos financieros:

RIESGO A SOLA FIRMA CON AVAL A SATISFACCIÓN DEL BANCO:

ACUERDO EN CUENTA: Se entiende como Acuerdo en cuenta al uso de la cuenta corriente del cliente, con un descubierto permitido, de hasta el monto determinado como límite. El mismo estará destinado a cubrir desfasajes temporarios de corto plazo que permitan al cliente atender con normalidad sus obligaciones de pago.

PRÉSTAMOS AMORTIZABLES: Se entiende como préstamo amortizable aquél que debe ser reembolsado en forma paulatina mediante cuotas de capital, intereses y accesorios. Para el producto planteado, el préstamo amortizable será reembolsado en 12 cuotas mensuales, bajo el método de amortización del sistema alemán (cuotas de amortización constantes).

RIESGO GARANTIZADO:

PRÉSTAMOS AMORTIZABLES CON GARANTÍA REAL (HIPOTECA): Con un esquema similar de amortización y costos de otorgamiento, el producto planteado, será reembolsado en hasta 60 cuotas mensuales, bajo el método de amortización del sistema alemán (cuotas de amortización constantes) o sistema francés (cuotas de amortización crecientes).

LEASING: El leasing es un instrumento de financiación, mediante el cual Banco Hipotecario (Dador) adquiere un bien cierto y determinado, y conviene en transferir al Cliente (Tomador) la tenencia del mismo para su uso y goce, contra el pago de un Canon (alquiler), confiriéndole al inicio de la operación una Opción de Compra por un monto cierto que podrá ejercer al finalizar el plazo del alquiler.

RIESGO SEMI GARANTIZADO:

FACTORING: Se entiende por factoring al descuento de cheques de terceros de pago diferido. El plazo máximo de cada cheque aceptado deberá ser de 120 días, y se procurará que las operaciones cursadas por el cliente cuenten con un razonable grado de atomización (cheques de varios firmantes).

BANCO PATAGONIA

PRÉSTAMOS COMERCIALES

Destinado a la realización de obras y compra de bienes de capital.

- Tasas preferenciales
- Plazo de hasta 36 meses

COMERCIO EXTERIOR

PREFINANCIACIONES DE EXPORTACIONES

Destinadas a financiar el proceso productivo y embarque de las mercaderías hasta el efectivo cobro de la exportación.

FINANCIACIONES DE EXPORTACIONES

Destinadas a financiar el plazo que su empresa otorga a sus clientes para el pago de las mercaderías vendidas.

FORFAITING

Permite obtener anticipadamente los fondos correspondientes a una venta a plazo, descontando los documentos de Cartas de Crédito Confirmadas y Letras Avaladas.

FINANCIACIONES DE IMPORTACIONES

Destinadas a financiar las compras internacionales de mercaderías y bienes de capital que su empresa realiza.

CARTAS DE CRÉDITO STAND BY

Destinadas a garantizar obligaciones con el exterior y derechos por cobrar.

PATAGONIA LEASING

El Banco transfiere al “tomador” la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra. Los cánones pagados son a cuenta del precio, por lo cual, al final del contrato el tomador tiene derecho a ejercer la opción de compra, Banco Patagonia se encarga también de realizar la importación y nacionalización del bien.

- Tasas Preferenciales.
- Podrá financiar hasta el 100% del valor del bien y de todo el equipamiento adicional

CUENTAS

CUENTA CORRIENTE PYME DE BANCO PATAGONIA:

Beneficios:

- Libreta de Cheques y Cheques Continuos, en las versiones Común y de Pago Diferido.
- Envío de resumen de cuenta sin cargo por e-mail.
- Depósitos ilimitados de cheques por caja sin cargo.
- 20 movimientos de cheques por clearing sin cargo.
- Tarjetas de Débito: Los firmantes de la cuenta, pueden acceder sin cargo a una Tarjeta para realizar depósitos extracciones en cajeros automáticos y efectuar compras en los comercios adheridos.

CUENTA CORRIENTE ESPECIAL: para Personas Jurídicas en Pesos, Dólares o Euros.

BANCO NACION

CUENTAS PYME

CUENTA CORRIENTE PARA PYMES

Incluye tarjeta para cajeros automáticos y servicio de administración de cheques.

CUENTA CORRIENTE ESPECIAL

Cuenta segura y práctica tanto en pesos o en dólares.

CRÉDITOS

LÍNEAS DE CRÉDITO PARA ASISTENCIA A LAS PYME

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO DEL BICENTENARIO

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

Destino: Financiar Proyectos de Inversión, con criterio amplio, que cuenten con dictamen favorable de la Unidad De Evaluación De Proyectos, conformada por los Ministerios de Economía y Finanzas Públicas; Industria y Turismo; y Agricultura, Ganadería y Pesca, y las Secretarías de Comercio Interior; de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa; y de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Modalidad: En pesos.

Plazo: Hasta 5 años.

Interés: 9,90% TNA, vencida.

Otras condiciones: En todos los casos los solicitantes presentarán sus proyectos ante las autoridades de la Unidad de Evaluación de Proyectos, compuesta por los Ministerios de Economía y Finanzas Públicas; Industria y Turismo, y Agricultura, Ganadería y Pesca, y las Secretarías de Comercio Interior; de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa; y de Agricultura, Ganadería y Pesca.

DESCUBIERTOS EN CUENTAS CORRIENTES

Dos modalidades:

- Transitorios. Por plazos breves a convenir.

- Con acuerdo: Plazos hasta 180 días renovable por otros 180 días.

DESCUENTO DE CRÉDITO (FC) Y CHEQUES DE PAGO DIFERIDO (CH)

Presentando facturas de crédito y cheques de pago diferido recibidos, puede acceder a adelantos de fondos sobre esa cartera.

- Plazos: hasta 180 días.
- Operaciones acordes con su trayectoria como cliente.

CREDITOS A EMPRESAS PARA CAPITAL DE TRABAJO E INVERSIONES

Esta línea de crédito fue creada para brindar un amplio margen a las empresas para financiar y recomponer su capital de trabajo y/o para inversiones.

Permite solventar costos relacionados con el proceso de producción y con las actividades de venta.

Plazos: hasta 5 años.

REG.404 CRÉDITOS PARA PROYECTOS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL A EMPRESAS INCLUIDAS EN PROGRAMAS DE RECONVERSIÓN INDUSTRIAL.

Usuarios: Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas (bajo cualquier forma societaria) y que hayan firmado con la Secretaria de Ambiente y Desarrollo Sustentable un Programa de Reconversión industrial y cuenten con certificación emitida por la Secretaria.

Destino: Adquisición de bienes y construcción de Obras, para mejorar las condiciones ambientales.

Modalidad: en pesos.

Monto por usuario: Hasta \$ 4.000.000

Proporción de apoyo: Hasta el 80% del valor total de la inversión

Plazo: Hasta 5 años.

Interés: Tasa fija para todo el periodo del 12 % TNA., con bonificación a cargo de la Secretaria.

COMERCIO EXTERIOR:

PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES

Préstamos en dólares estadounidenses destinado a exportadores finales. Financia el proceso productivo y de acondicionamiento de las mercaderías a ser exportadas.

Montos: hasta el 80 % del valor FOB.

Plazos: hasta 180 días.

Sujeta a disponibilidad previa de fondeo para las asistencias requeridas.

FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES

Financiación en moneda extranjera destinada a exportadores finales. Permite vender a plazo en los mercados del exterior y cobrar a la vista.

Montos: hasta el 100 % del valor de los documentos.

Plazos: hasta 360 días.

Sujeta a disponibilidad previa de fondeo para las asistencias requeridas.

FINANCIACIÓN DE IMPORTACIONES

Préstamos en dólares estadounidenses o en pesos destinados a empresas vinculadas a crédito con el Banco Nación. Financia la compra de bienes en el exterior instrumentada mediante créditos documentarios o cobranzas de importación.

Montos: hasta el 100 % del valor FOB, CFR o CIF o sus equivalentes para otros medios de transporte.

Plazos: hasta 180 días. En dólares 180 días / 2 o 5 años según destino.

Sujeta a disponibilidad previa de fondeo para las asistencias requeridas.

REG.457 PREFINANCIACIÓN A EMPRESAS EXPORTADORAS EN PESOS

Usuarios: Empresas exportadoras que presenten documentación comercial (contrato, orden de compra o pedido de suministro de bienes del exterior)

Destino: Financiar gastos previos para la producción y acondicionamiento de los bienes que se van a exportar. Modalidad: En Pesos.

Proporción de Apoyo: Hasta el 80% del valor Fob de la mercadería a exportar.

Plazo: Hasta 180 días.

INVERSIONES

MERCADO FINANCIERO:

- PLAZOS FIJOS BANCO NACIÓN

MERCADO DE CAPITALS:

- BONOS Y ACCIONES: Alternativas para aquellas empresas que buscan mayor rentabilidad. Un medio ideal para invertir en la Bolsa de Valores. También cuenta con una amplia variedad de Bonos y Títulos Públicos al alcance de su compañía.
- NACIÓN BURSÁTIL: Le permite acceder a un mayor número de operaciones en el Mercado de Capitales.
- FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN: Alternativas en las que su empresa recibirá asesoramiento y ganará en practicidad, sin prescindir de la rentabilidad que busca para sus inversiones.
- NACIÓN FACTORING: Nación Factoring es la empresa del Grupo Banco Nación especializada en dar financiamiento inmediato a las Pequeñas y Medianas Empresas de nuestro país, mediante el descuento de instrumentos de crédito.

El factoring es una herramienta financiera cada vez más utilizada como una inyección de liquidez para la empresa, una herramienta para optimizar la gestión de cobranza y obtener mayor flexibilidad en la política de crédito a clientes.

Ventajas:

Mejorar los índices de liquidez, obteniendo disponibilidad de crédito inmediato sin afectar su balance.

Menores costos y mayor eficiencia en la gestión de cobranza.

Mejorar la relación con sus proveedores y obtener descuentos por pagos en tiempo.

Una herramienta para impulsar sus ventas, aumentando los plazos de crédito a sus clientes.

- **NACIÓN LEASING:** Somos una empresa del Grupo Banco Nación creada con el objetivo de brindar a las Pymes y Grandes Empresas la posibilidad de acceder a una moderna herramienta de financiación a largo plazo para la adquisición de Bienes de Capital.

TARJETAS: PymeNación es un medio de pago que las pymes pueden utilizar para abonar y financiar las compras que realicen a sus proveedores.

BANCO CREDICOOP

AHORRO E INVERSIÓN

FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN:

1810 Ahorro:

- Fondo común que invierte en plazos fijos.
- Permite disponer de los fondos dentro de las 24 horas.

- Es considerado de muy bajo riesgo, y sus rendimientos son positivos y crecientes.
- La cartera está compuesta principalmente por inversiones en plazo fijo en pesos, Cuentas en Bancos, Letras y Notas emitidas por BCRA.

1810- Renta Fija:

- Fondo común de títulos públicos dolarizados e instrumentos de renta fija en dólares.
- Invierta en títulos emitidos por el gobierno nacional.
- Moneda: dólares
- Podría invertir hasta un 20% en Títulos Públicos emitidos en pesos.
- El horizonte de inversión es superior al año.

1810- Renta Variable:

- Fondo común de acciones
- Intenta optimizar fondos colocados en plazos mayores a los dos años.
- Invierte en acciones de empresas que coticen en la Bolsa porteña.

ACCIONES: son instrumentos que emite la empresa para financiarse. Rendimiento por pago de dividendos en efectivo y/o acciones que decreta la empresa emisora al conocer el resultado de sus operaciones. Otra alternativa para diversificar sus ahorros e inversiones. Las acciones pueden comprarse o venderse fácilmente, dependiendo del mercado.

PLAZOS FIJOS

- Plazo Fijo Tradicional en Pesos y en Dólares:

En Pesos:

Plazo mínimo: 30 días.

Monto Mínimo: \$ 1.000.-

En Dólares:

Plazo mínimo: 60 días.

Monto Mínimo: U\$S 500.-

➤ Plazo Fijo Tasa Badlar:

Plazo Fijo a 180 días, con la ventaja de percibir de forma anticipada intereses variables en función a la tasa BADLAR* sumado a una tasa adicional fija. Garantizando los rendimientos de un inversor mayorista.

Plazo mínimo: 180 días.

Monto Mínimo: \$ 1.000.-

Moneda: Pesos.

Tasa: BADLAR³ + Tasa Adicional Fija

Intereses: Acreditados en cuenta mensualmente.

➤ Plazo Fijo Pago Periódico de Interés en Pesos:

Plazo Fijo a 180 días con el que accede a los intereses mensualmente.

Plazo mínimo: 180 días.

Monto mínimo: \$ 10.000.-

Moneda: Pesos.

➤ Plazo Fijo Tasa Variable (Encuesta BCRA) en Pesos:

³ Cálculo de la tasa BADLAR: Tasa BADLAR de los Bancos Privados, correspondiente al 5to día hábil bancario inmediato al anterior a la fecha de constitución y de cada súper período de 30 días en el que se actualiza la misma.

Acredita intereses variables en función a la Tasa de Encuesta de depósitos privados a 30 días BCRA.

Plazo mínimo: 120/180 días.

Monto mínimo: \$ 10.000.-

Moneda: Pesos.

Tasa: Encuesta BCRA.

Cálculo de interés: Tasa 30 días.

➤ Plazo Fijo Pre cancelable en Pesos y en Dólares:

Plazo Fijo a 180 días, con posibilidad de cancelación anticipada, luego de los primeros 30 días.

Pesos:

Plazo mínimo: 180 días cancelable a partir del día 30.

Monto mínimo: \$ 30.000.-

Cálculo de interés: Los intereses a percibir están relacionados con el tiempo de permanencia.

Dólares:

Plazo mínimo: 180 días, cancelable a partir del día 60.

Monto mínimo: U\$S 30.000.-

Cálculo de interés: Los intereses a percibir están relacionados con el tiempo de permanencia.

➤ Plazo Fijo Ajustable por CER en Pesos:

Plazo Fijo a 365 días, con rentabilidad por sobre la inflación.

Plazo mínimo: 356 días (por disposición del BCRA).

Monto mínimo: \$ 1.000.-

Moneda: Pesos.

El capital original se ajusta al vencimiento con el coeficiente de estabilización de referencia (CER) y los intereses se aplican sobre el capital ajustado al vencimiento del mismo según la tasa fija pactada al momento de realizar la imposición.

BONOS:

- Bocones- Proveedores y Provisionales.
- Bonos del canje 2005.
- Cupón de PBI.
- Bonar.

COMERCIO EXTERIOR

EXPORTACIÓN

Orden de Pago de Exportación: Transferencias recibidas por exportaciones de bienes y servicios.

Carta de Crédito de Exportación: Recibidas por exportación de bienes o de servicios.

Cobranza Documentaria de Exportación: Emitidas por la exportación de bienes o de servicios.

Valores al Cobro de Exportación: Es el envío al cobro de valores emitidos en divisas, contra una cuenta radicada en el exterior.

Control de Ingreso de Divisas (CID): Y seguimiento de anticipos y prefinanciaciones (SAP), por exportaciones de bienes.

Pagos Aduana – Internet: Para cancelar vía internet las obligaciones originadas ante la Dirección General de Aduanas.

FINANCIACIÓN DE OPERACIONES

Prefinanciación de Exportaciones: Asistencia financiera antes del embarque.

Financiación de Exportaciones: Asistencia financiera Post Embarque.

Descuentos de documentos de Exportaciones: Sólo con operaciones de Carta de Crédito de Exportación o Letras Avaladas. Asistencia Crediticia en pesos a Exportadores.

Otros Créditos en dólares para Exportadores: especialmente pensados para financiar el desarrollo de las empresas exportadoras.

Financiación de Importaciones: pagos anticipados de importación por bienes de capital o mercaderías en general.

Financiamiento EXIM automático del BDNES: Línea de financiamiento para importaciones de maquinaria y equipos de Brasil bajo línea EXIM automático del BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil).

IMPORTACIÓN

Pago Anticipado por Importación de Mercaderías: Giro que se realiza a un proveedor del exterior con anterioridad a la fecha de entrega de los bienes en la condición de compra pactada. Proceso certificado Norma IRAM ISO 9001:2008:

Pago de Importación de Bienes Embarcados: Giro que se realiza a un proveedor del exterior con posterioridad al embarque de la mercadería y que son gestionadas como una cobranza pagadera a la vista y presentada en nuestros mostradores por el importador.

Transferencia por Importación por Sistema de Monedas Locales (SML): Sistema bilateral de pagos. Una nueva opción para transaccionar sus operaciones con Brasil pagando en Reales.

Cobranza Documentaria de Importación: Operación por medio de la cual el Banco, ubicado en la plaza del exportador – por cuenta del vendedor, exportador, girador –, se hace cargo del cobro de los documentos representativos de los bienes, ante el girador (importador, comprador).

Aval sobre Letras de Importación: El Banco garantiza el compromiso de pago de las letras de cambio aceptadas por el importador, contando éste con respaldo internacional.

Carta de Crédito de Importación: Crédito documentario mediante el cual el Banco - por cuenta del importador - se compromete a pagar al exportador, contra la presentación conforme de los documentos requeridos.

Financiamiento EXIM automático del BNDES: Línea de financiamiento para importaciones de maquinaria y equipos de Brasil, bajo línea EXIM automático del BDNES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil).

CRÉDITOS

CRÉDITOS DE INVERSIÓN: Destinados a resolver sus necesidades de equipamiento, tecnificación, renovación de maquinarias, concretar proyectos de inversión, etc.

Créditos para adquisición de bienes:

Destino: Para la adquisición de todo tipo de bienes de capital (maquinaria, vehículos, etc) que se encuentren afectados al desenvolvimiento de la empresa. Se financia hasta el 80% del valor del bien (excluido el IVA).

Compra de edificios, galpones, oficinas afectados por la actividad comercial, hasta el 70% del valor del bien.

Para la construcción, remodelación, ampliación del inmueble afectado a la explotación, oficinas, depósitos y todo lo que su empresa necesite para mejorar las condiciones edilicias, hasta el 70% del valor del bien o presupuesto de obra, de ambos el menor.

Plazo: Hasta 60 meses.

Tasa Mixta: Los primeros 24 meses TASA FIJA, en el plazo restante se aplicará Tasa Variable más tres puntos porcentuales. Por otros plazos consultar en su Filial más cercana.

Créditos a TASA 0%:

TASA: 0,00% - CFT 0,00%

Beneficiarios: Personas Físicas y Jurídicas, clientes de empresas adheridas a convenios con bonificación de tasas.

Moneda: Pesos.

Monto: Hasta el 80% de la inversión a realizar (excluido el IVA).

Plazo: 6 meses. Consultar por otros plazos.

Tasa: Hasta 6 meses: 0,00% TNA Vencida Fija. – CFT 0,00%: Personas Jurídicas con Fianza Personal.

Amortización: Sistema Alemán.

Frecuencia: Del capital: Mensual, trimestral o semestral.

Cobro de Cuota: Con débito automático en Cuenta Corriente.

Créditos BICE:

Destino: Adquisición de bienes de capital nuevos (nacionales e importados), e inmuebles destinados a la actividad productiva de la Pyme o Empresa (excepto terrenos y campos).

Beneficiarios: Personas Físicas y Jurídicas, clientes de empresas adheridas a convenios con bonificación de tasas.

- Moneda: Pesos.
- Monto: Hasta el 80% de la inversión a realizar (excluido el IVA).
- Plazo Máximo: 6 meses.
- Tasa: Hasta 6 meses: 0,00% TNA Vencida Fija. – CFT 0,00%: Personas Jurídicas con Fianza Personal.
- Amortización: Sistema Alemán.
- Frecuencia: Del capital: Mensual, trimestral o semestral.
- Cobro de Cuota: Con débito automático en Cuenta Corriente.

CRÉDITO DE EVOLUCIÓN

Descuento de cheque de pago diferido:

Destino: Para crecer en ventas, con la seguridad de contar con el financiamiento de las mismas, a través del descuento de los cheques de pago diferido.

Adelanto en Cuenta Corriente:

Destino: Para atender las necesidades eventuales de caja, obteniendo fondos de manera ágil y hasta el límite asignado.

Crédito Capital de Trabajo:

Destino: Gastos relacionados con el giro comercial (compra de insumos y materias primas, facilidades a los clientes, pago a proveedores).

Financiación de Importaciones en Pesos:

Destino: Financiación de importaciones en distintas modalidades; Pagos anticipados, cobranzas a las vista y cartas de créditos a la vista.

Plazo: 180 días (amortizables mensualmente o en un pago).

Tasa Fija

Aguinaldo: Es una línea de crédito especial para ayudar a su empresa a afrontar estos compromisos estacionales.

Sin gastos de otorgamiento.

Asignación automática sobre la calificación vigente.

Sin presentar documentación adicional.

Bonificación de la Tasa si los haberes se acreditan en nuestra Entidad.

CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO

- Destino: Gastos relacionados con el giro comercial (Compra de insumos y materias primas, facilidades a los clientes, pago a proveedores).
- Plazo: Hasta 36 meses.
- Tasa: Fija o Variable.
- Gastos: Sin gastos de otorgamiento.
- Amortización: Mensual, sistema Francés.

LEASING CREDICOOP: Es una herramienta para facilitar la incorporación de bienes a la Pyme, a través de un contrato de alquiler con opción de compra. Permite la modernización de maquinaria, rodados, equipamiento. Reemplazo de bienes amortizados. Utilizar el bien recibido generando ingresos, mientras se abona el canon.

Partes e Instrumento:

Tomador: Es la Pymes o Empresa Asociada, persona física con actividad comercial, industrial, de servicios y/o agropecuaria, que suscribe el contrato.

Dador: Es el dueño del bien durante la vigencia del contrato.

Canon: Pagos periódicos que asume el Tomador por el derecho a uso del bien. Incluye interés, seguros e IVA.

Contrato: Es el instrumento legal que formaliza la operación, regida por la Ley 25.248.

Plazo: Superior al 50% de la vida útil del bien.

Plazos mínimos del contrato de Leasing:

Equipos de Informática. 19 meses.

Rodados. 31 meses.

Equipos aparatos e instrumental de uso técnico. 49 meses.

Tractos, maquinaria agrícola. 49 meses.

Maquinaria y equipos industriales. 61 meses.

SOCIEDADES DE GARANTIAS RECÍPROCAS: Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes).

Algunas Sociedades de Garantías Recíprocas:

- Fogaba Sapem
- Garantizar SGR
- Los Grobo SGR
- Don Mario SGR
- Confiables SGR
- Vínculos SGR
- Acindar Pymes SGR
- Cuyo Aval SGR
- Afianzar SGR

PROGRAMAS ESPECIALES: El Banco Credicoop participa en distintos programas especiales y de subsidio de tasas con el objeto de apoyar el financiamiento y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Programa de Estímulo al Crecimiento (PEC) con subsidio a la SEPyME:

Para capital de trabajo:

Beneficiarios: micro, pequeñas y medianas empresas cuyas ventas anuales no superen los montos establecidos en la resolución 33/2012 y modificatorias de la SEPyME y OR.

Plazo: único 36 meses.

Tasa fija: para micro y pequeña empresa: 10% TNA y para mediana empresa 12% TNA.

Vigencia hasta agotar el cupo.

Programa de Modernización Tecnológica – FONTAR:

Destino: para financiar proyectos de innovación y modernización tecnológica, elegibles a juicio de FONTAR, que cumplan con las normas de protección ambiental, de higiene y seguridad.

Monto en pesos: mínimo \$ 1.000.000, máximo hasta \$4.000.000.

Plazo: mínimo 3 años, Máximo 5 años, según el proyecto a financiar. Este plazo incluye un periodo de gracia, sólo para el capital de hasta 12 meses, durante el periodo de inversión.

Tasa fija a partir de la aprobación del proyecto por el FONTAR y durante la vida del crédito.

CREDITOS EN U\$: Banco Credicoop ofrece Créditos en dólares, para atender las necesidades de su Pyme.

Capital de Trabajo

Beneficiarios: Productores, procesadores o acopiadores de bienes, que cuenten con contrato de venta en firme de sus mercaderías a un exportador, con precio fijado en moneda extranjera y se trate de mercaderías fungibles con cotización normal y habitual en los mercados locales o del exterior, como por ejemplo commodities agropecuarios.

Plazo: hasta 6 meses.

Tasa Fija.

Beneficiarios: Pymes que necesiten mayor capital de trabajo para incrementar la producción de mercaderías destinadas a la exportación.

Plazo: hasta 6 meses.

Tasa Variable según Libor.

Adquisición de Bienes de Capital y Proyectos de inversión:

Beneficiarios: Pymes que estén encarando un proyecto de inversión destinado a incrementar la capacidad productiva de bienes destinados al mercado externo

Plazo: hasta 6 meses.

Tasa Variable según Libor.

Importación de Bienes de Capital:

Beneficiarios: Pymes que requieran financiar la importación bienes de capital afectados a la producción de bienes en el mercado interno.

Plazo: 6 meses.

Tasa Variable según Libor.

SANTANDER RÍO

Crédito para la inversión productiva - Com. "A" 5449: línea de crédito para Pymes y Empresas, impulsando el crecimiento y desarrollo del sector.

Cuenta Empresas: Una cuenta corriente en pesos con cheques comunes y de pago diferido más una cuenta corriente especial para personas jurídicas que remunera sus saldos.

FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO

Warrant: constituye una alternativa de financiamiento, en especial si se dedica tanto a la actividad agropecuaria como a la fabricación de productos estacionales que genera importantes stocks. Este documento es tomado por Santander Río como garantía de su crédito, con el propósito que Usted tenga capital para seguir produciendo.

Plazo fijo con acuerdo: una opción mediante la cual su empresa podrá acceder a un acuerdo en cuenta corriente, simplemente realizando una inversión a Plazo Fijo.

Con esta nueva alternativa, podrá constituir un Plazo Fijo (Tradicional, Ajustable por CER o en

dólares) y, ante la necesidad imprevista de fondos, contará con la posibilidad de acceder a un acuerdo en cuenta corriente en pesos en forma inmediata sin necesidad de presentar ningún tipo de documentación adicional.

Préstamo financiero a Tasa Variable: Esta línea de crédito en pesos a tasa variable con o sin garantía, permite contar con otras alternativas a la hora de solicitar financiamiento.

Características:

- Destinado a la financiación de Capital de Trabajo y/o Proyectos de Inversión
- Préstamos amortizables o bullet bajo sistema de amortización francés o alemán.
- Pago de intereses periódico o subperiódico a tasa variable.

Ventajas:

- Cuenta con otras alternativas de financiamiento que se suman a las posibilidades de tasa fija.
- Accede a una nueva alternativa que implica un menor costo de financiamiento.
- Cuenta con distintos tipos de indicadores para la variabilidad de tasas.

Descuento de facturas y documentos: oportunidades de negocios y tiempo para tomar decisiones.

El banco conoce su giro comercial y los documentos que recibe como pago por sus ventas y le brinda la calificación crediticia que su empresa requiere para disponer rápidamente de los fondos en su cuenta con las mejores tasas. Optimiza el manejo de sus fondos y se desliga de la tarea de la cobranza de sus operaciones comerciales.

FINANCIACIÓN PARA CAPITAL DE TRABAJO.

Acuerdos en cuenta corriente: Le permite a su empresa fijar un monto máximo hasta el cual abonar sus cheques en descubierto. De esta forma, cuenta con la comodidad y flexibilidad para realizar sus pagos sin preocuparse por la cobertura de fondos. El acuerdo se fija por un período

pre-establecido con el Banco y los intereses se abonan solamente por el capital utilizado. La tasa de interés es menor a la tasa del giro en descubierto. De acuerdo al patrimonio que exponga la empresa, el Banco podrá requerirle garantías que respalden el financiamiento.

Valores Negociados: Cesión de cheques de terceros con fecha de pago al día.

Cheques Cesionados: Cesión de cheques diferidos de terceros.

Préstamos PyMEs amortizables (en cuotas iguales y consecutivas): Su Empresa obtiene el desembolso de una suma fija que devolverá en cuotas (mensuales, bimestrales, trimestrales, etc) que se calculan mediante el sistema de amortización francés. Al ser las cuotas iguales, podrá organizar el flujo de ingresos de su empresa. La tasa de interés es fija y menor a la tasa de

Acuerdos en Cuenta Corriente y de Giro en Descubierto:

De acuerdo al patrimonio que exponga la empresa, el Banco podrá requerirle garantías que respalden el financiamiento.

Sola Firma en cuotas (Préstamos en cuotas decrecientes): obtiene el desembolso de una suma fija, que devolverá en cuotas (mensuales, bimestrales, trimestrales, etc.) que se calculan mediante el sistema de amortización alemán (cuotas decrecientes) con la ventaja de que, a medida que cancela las cuotas, los intereses de la cuota siguiente serán menores porque el saldo de la deuda es menor. De esta forma, a medida que transcurren los períodos, el esfuerzo para la devolución del crédito es menor. La tasa de interés es fija, y es menor a la tasa de Acuerdos en Cuenta Corriente y de Giro en Descubierto.

De acuerdo al patrimonio que exponga la empresa, el Banco podrá requerirle garantías que respalden el financiamiento.

Sola Firma (Préstamos de pago único). Obtiene el desembolso de una suma fija que devolverá al

vencimiento de un plazo previamente pactado con el Banco (Por ejemplo, en 180 o 270 días). Los intereses podrán abonarse parcialmente en períodos mensuales, bimestrales o trimestrales o bien todos a su vencimiento de acuerdo con el flujo de ingresos de la empresa. Esta modalidad permite encarar proyectos a mediano plazo donde el recupero de la inversión se espera hacia el final del mismo.

La tasa de interés es fija y menor a la tasa de acuerdos en Cuenta Corriente y de Giro en Descubierta.

De acuerdo al patrimonio que exponga la empresa, el Banco podrá requerirle garantías que respalden el financiamiento.

FINANCIACIÓN LARGO PLAZO

Leasing: Podrá acceder a todo tipo de bienes de capital amortizables que integran los bienes de uso de su empresa.

Préstamos Flexibles: Permite financiar necesidades de capital de trabajo, adquisición de bienes de capital o iniciar proyectos de inversión bajo una única estructura crediticia, garantizada con una hipoteca genérica. Este tipo de financiación es ideal para los proyectos en que se necesita garantizar varias operaciones crediticias o bien se planifica que las financiaciones otorgadas serán renovadas durante la vigencia de la hipoteca. El Préstamo Flexible le permite acceder a un importante ahorro en los gastos asociados a la operación (honorarios de inscripción de hipoteca, aranceles, impuestos, etc.) en comparación con la alternativa de constituir una hipoteca específica para cada financiación. También le permite garantizar las futuras operaciones de crédito sin necesidad de preocuparse por constituir garantías adicionales.

Proyectos de Inversión con Garantía Hipotecaria: Préstamos Comerciales en cuotas con garantía hipotecaria a tasa fija o variable y con un plazo de financiación de hasta 5 años, especialmente diseñados para personas físicas y jurídicas con actividad empresarial.

Los Proyectos de Inversión con garantía hipotecaria le permitirán financiar entre otros los siguientes destinos:

- Adquisición o renovación de equipos comerciales o industriales.
- Adquisición de inmuebles.
- Obras de infraestructura, ampliación o refacción.
- Otros proyectos.

Fideicomiso: Es un acuerdo mediante el cual una persona física o jurídica ("Fiduciante") transfiere la propiedad legal de sus activos dentro de un esquema de propiedad fiduciaria a otra persona ("Fiduciario"), con efectos futuros. El contrato de fideicomiso encierra una estipulación entre el dueño de los bienes y quien los recibe, a favor de las personas designadas como destinatarias de ellos ("Beneficiarios") durante la vigencia o al término del contrato. Es decir:

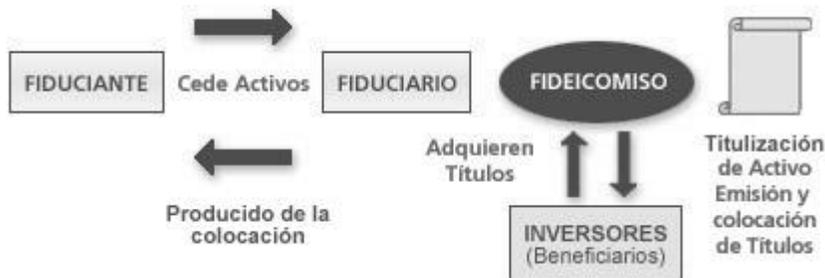
- El Fiduciante entrega el bien.
- El Fiduciario lo recibe en propiedad fiduciaria para su acción.
- El Beneficiario lo recibe cumplido un plazo determinado o condición.

Fideicomiso de Garantía: El fiduciario recibe bienes destinados a garantizar el cumplimiento de determinadas obligaciones. Se separan dichos bienes del patrimonio del deudor mediante una transferencia en propiedad al fiduciario, con el objeto de constituir el respaldo de las obligaciones que ha contraído el fiduciante respecto de terceros que serán los beneficiarios del fideicomiso.



Posibles activos de fideicomir: Dinero - Escrow Accounts, Inmuebles. Acciones / Bonos. Cash Flows: Facturas, Cheques, Cobranzas, Tarjetas de Crédito, Recaudaciones, cuotas, etc.

Fideicomisos Financieros: El Fiduciario emite certificados de participación o de deuda respaldados por los bienes fideicomitidos. Se trata de títulos valores que deben ser admitidos a la oferta pública. Es el mecanismo adecuado para la securitización de créditos, proceso en el cual suele intervenir un originador (transmite la cartera de créditos), un estructurador (realiza las proyecciones financieras del negocio, diseño de títulos y estudio de mercado), un emisor (es el fiduciario, quien en general realiza todos los trámites tendientes a obtener la aprobación de la emisión y el Due Diligence sobre la calidad jurídica de la cartera), un administrador (que se encarga del manejo y cobranza de la cartera) y un colocador (que se encarga de la colocación de los títulos en el mercado).



Posibles activos a titular: Préstamos Hipotecarios - Prendarios -Personales. Alquileres – Leasing. Tarjetas de Crédito / Cupones - Pagarés. Cobranzas por Ventas - Exportaciones. Impuestos - Tasas.

Tarjeta Santander Rio Empresas: Le permite acceder a ahorros y beneficios. Financiación de compras y gastos. Adelanto en efectivo. Compras en cuotas. Tarjetas adicionales sin cargo de emisión, para los ejecutivos de su Empresa. Validez y Cobertura internacional.

CAPITULO 3: CONSIDERACIONES FINALES

3.1 CONCLUSIONES

Éste es uno de los primeros estudios que relevó cual es el estado actual de utilización de herramientas financieras en la industria aceitera de girasol de la Provincia de La Pampa. Por lo tanto, somos reflexivas, que debido a la dificultad en la recolección de los datos, como así también, la falta de información particular de este sector industrial, hizo más enriquecedor y complejo este trabajo final de graduación.

Se podría considerar que ésta es una primera instancia de investigación sobre el sector oleaginoso pampeano, creyendo que existe la posibilidad de profundizar este trabajo.

Decidimos seleccionar para esta investigación, a un grupo de empresas del sector oleaginoso que estén vigentes por SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) y habilitadas por el MinAgri (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación), en la Provincia de La Pampa. Esto fue debido a la necesidad de información fiable dentro de un parámetro establecido, sabiendo que existen otras industrias aceiteras que no cumplen con el mismo, por lo tanto, no forman parte de este análisis.

En nuestra provincia, no existen programas públicos de financiamiento dirigidos específicamente al sector industrial oleaginoso, las empresas que optan por éste, lo hacen adaptándose a los créditos vigentes para las pequeñas y medianas empresas en general.

Desde el punto de vista del concepto de industria (Koutsoyiamis A., 1985), existe una variabilidad en las opciones de financiamiento utilizadas, la cual no nos permite agrupar bajo ninguna de las variables estudiadas a todas las empresas de este sector. Sí se pudo establecer subgrupos donde, algunas empresas comparten relaciones en determinadas variables.

Respecto a la forma jurídica que posee cada PYMES y a la utilización de las opciones de financiamiento elegidas, no se ha encontrado relación. En cambio, sí se manifestó en las PYMES de Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Encontramos relación directa entre la variable “Forma jurídica” y las variables “Tipo de producto”, “Forma de comercialización” y “% del capital ajeno que interviene en la estructura financiera de la empresa”. Esto quedó demostrado en todos los casos de SRL, donde éstas, producen y comercializan el mismo tipo de producto (aceite crudo de girasol y a granel) y no tienen intervención de capitales ajenos en la estructura financiera de sus empresas. Cabe aclarar que, se considera como capital ajeno, a la incorporación de acreedores en la organización.

La variable “Utiliza financiamiento público” mostró relación directa con “Contratos a fijar”. Este nuevo subgrupo se compone de empresas con diferente forma jurídica, las cuales han optado por financiarse con capitales de agentes públicos y utilizar la herramienta contratos a fijar, convirtiéndose en las más utilizadas.

Analizando la parte pública, se puede apreciar que existe una marcada política orientada a la contención de las PYMES, brindando distintas opciones de financiamiento, con el objetivo de

minimizar sus problemáticas; y ofreciendo diferentes programas de consolidación para intentar mantenerlas en el tiempo. Aun así, se presenta actualmente un importante marco regulatorio que sigue inhabilitando el acceso.

La compraventa a fijar precio, es uno de los instrumentos más utilizados, porque permite a las industrias asegurarse la mercadería que necesitan para su procesamiento, haciendo uso desde el momento de la recepción, sin haberse fijado el precio.

A diferencia del resto de los instrumentos, es de fácil y rápido acceso, ya que la operación se documenta a través de un contrato, donde solo forma parte un comprador y vendedor.

Considerando que los casos estudiados pertenecen a la categoría Pequeñas y Medianas Empresas, éstas declaran conocer las distintas opciones de financiamiento público y privado que se ofrece en la provincia de La Pampa, pero argumentan que no acceden a nuevas herramientas debido a la exigencia en los requisitos y reglamentaciones, por la limitación en la capacidad crediticia, por los altos costos de aplicación y lapsos extendidos de tiempo en el otorgamiento de los créditos (especialmente para el caso de los públicos). Por otro lado, analizando la oferta de las entidades de financiamiento privado para PyMES, podemos concluir que existe un amplio abanico de herramientas específicas, las cuales consideramos que no son íntegramente aprovechadas de acuerdo a los argumentos expresados anteriormente.

Haciendo hincapié, en las herramientas financieras alternativas que necesitan la intervención de una entidad financiera, se puede apreciar una mayor exigencia en los requisitos, un mayor condicionamiento, y por lo tanto una menor uso y accesibilidad por las PyMES.

3.2 AGRADECIMIENTOS

El principal agradecimiento es para nuestros padres, hermanos y amigos que nos han acompañado, contenido y apoyado incondicionalmente a lo largo de estos años.

En segundo lugar, queremos mencionar a aquellos docentes de nuestra casa de estudios que nos han brindado, conocimientos, experiencias y material bibliográfico para poder concluir este trabajo. Ellos son: María Lis Fraire, Walter Mazzola, Rosana Moreno, Luis Balestri, Flavio Bruno y Germán Tapia.

Por último, a la Universidad Nacional de La Pampa y a la Facultad de Agronomía por otorgarnos la posibilidad de una formación profesional gratuita.

3.3 BIBLIOGRAFÍA

- AACREA (Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola). Julio de 2005. Agroalimentos Argentinos II. Buenos Aires, Argentina.
- Albornoz César H., 2006. Principios de administración financiera de las empresas.
- Allani Cecilia y Cibils Alan. 2010. El acceso al financiamiento bancario: las Pymes en la posconvertibilidad. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Álvarez Héctor F.. 2004. Administración: un enfoque interdisciplinario y competitivo. Editorial Eudecor.
- Amat Oriol. 2000. Análisis de Estados Financieros. Fundamentos y aplicaciones. Ediciones Gestión, S.A.
- Amat Salas Joan M. 2000. Planificación Financiera. Ediciones Gestión S.A.
- Arce Hugo Santiago. Administración, Gestión y control de empresas agropecuarias. Ediciones Macchi.
- Balestri Luis A., Saravia Carlos D., Sánchez Adrián, 2006. Financiamiento de un Emprendimiento. La Función Financiera.
- Balestri Luis A., Ferro Moreno Santiago, 2011. Análisis de la Gobernanza en Complejos. Unidad 9. Apuntes de clase. Comercialización Estratégica y Operativa.
- Barnard C. S y Nix C.S. Planeamiento y control agropecuarios. El ateneo.
- Bavera Patricio A. Enero de 2007. Una alternativa de financiación para pymes. La Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).
- Biondi Mario. Interpretación y análisis de los estados contables. Macchi.

- Borello Antonio. 2000. El plan de negocios: de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo. Editorial Mc Graw- Hill.
- Breley R.A. y Myers S.C. Fundamentos de financiación empresarial. Ediciones Mc Graw Hill.
- Bugna Cecilia Fernández y Porta Fernando. 2008. El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural.
- Candiotti Eduardo M. Administración Financiera. Editorial Universidad Adventista del Plata.
- Castagna A.- Woelflin M.- Ghilardi M.- Secreto M. Septiembre 2008 .El complejo agroalimentario en la región sur de santa fe (RSSF): importancia y características del entramado pyme en la cadena aceitera.
- Cohan Luciano y Costa Ramiro. 2011. Panorama general de las nuevas formas de organización del agro: las principales cadenas agroalimentarias. CEPAL.
- Comunicación A 5402 BCRA.
- Confederaciones Rurales Argentinas (CRA). Mayo 2012. Documento: Ciclo mensual de conferencias.
- Curso de Auto-estudio, 1999. Chicago Board of Trade.
- De La Fuente Gabriel, 2011. Compendio de finanzas aplicadas.
- Dejean Raúl. Guía de instrumentos de apoyo a las Pymes. Subsecretaría de Industria de la Nación.
- El análisis de datos mediante procedimientos informáticos. Introducción al SPSS, 2010. Universidad de Córdoba.

- Ferrario Eduardo Martínez. Estrategia y administración agropecuaria.
- Ferruz Luis. 2000. Dirección Financiera. Ediciones Gestión, S.A.
- Fraire María L., 2010. Herramientas de financiamiento. Apuntes de clase. Administración Financiera.
- Gil Ramón. 2004. Financiamiento de empresas agrícolas en Argentina.
- Gómez Rinesi José R.M. y Garrido Elizabeth G. Negocios financieros y fomento a las exportaciones para las PYME. Extensión Profesional Universitaria.
- Gutman Graciela y Feldman Silvio. 2009. La industria aceitera en la argentina. Un caso de expansión productiva orientada al mercado mundial. Área de desarrollo Industrial. Oficina CEPAL.
- Gutman Graciela y Lavarello Pablo. 2003. Estudio sobre el sector agroalimentario. Redes agroalimentarias. La trama de oleaginosas en Argentina. CEPAL.
- Informe especial: inversión y financiamiento de las pymes industriales. Abril 2012. Editorial: Fundación Observatorio Pyme.
- Instituto de Promoción Productiva. Ministerio de La Producción de La Pampa. Febrero 2012. Cadenas agroindustriales II. Informe sectorial I. Complejo: Aceite y Harina de Girasol.
- Introducción al SPSS, manejo y procedimiento básico de datos básico en SPSS. Universidad Autónoma de Madrid, España.
- José Vicéns Otero, Eva Medina Moral, 2005. Análisis de datos cualitativos.
- Kessler A. y Rubini H- Financiamiento de la PyMEs en la Argentina.

- Kosacoff Bernardo y Lopez Andrés. 2000. Cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo Argentino. CEPAL.
- Kosacoff Bernardo.1998. Estrategias empresariales y ajuste industrial.
- Koutsoyiamis A., 1985. Microeconomía Moderna.
- La problemática del sector PyMES. Región Este de la provincia de Buenos Aires. Octubre 2007. Universidad Nacional de La Plata.
- Ley 24.467- Pequeña y Mediana Empresa
- Ley 19550. Sociedades Comerciales.
- Ley 24.083. Fondos comunes de inversión.
- Ley 25.248. Contrato de Leasing
- Ley 25.300- Ley de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa
- Ley 9643-Warrant.
- Ley N° 23.576- Obligaciones negociables.
- Manual de Operadores de Granos, 2009. Funcionamiento y organización del comercio de granos. Bolsa de Comercio de Rosario.
- MEcon. (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas). 2009. Nota técnica N° 12, informe económico n° 67. El rol del Estado en el financiamiento de las Pymes Argentinas.
- MEcon. (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas). Junio 2002. Sector Oleaginoso Soja-Girasol.
- MEcon. (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas). Octubre 2011.Complejo Oleaginoso. Serie Producción Regional por Complejos Productivos.

- Mondino Diana y Pendas Eugenio. Finanzas para empresas competitivas. Granica.
- Orlandi Pablo. Un análisis de las alternativas de financiación para las pyme exportadoras. Centro de Estudios para el desarrollo exportador (CEDEX) y Universidad de Palermo.
- Resolución MAGYP N° 0302/12.
- Salloum Carlos Damián y Vigier Hernán Pedro. Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación bancos- PyMEs.
- Sasso Hugo Luis. Cómo analizar los estados contables para el otorgamiento de créditos. Ediciones Macchi.
- Secretaria de Pyme. 1998. Alternativas de crecimiento. Editorial Comunicarte.
- SOCMA. Sociedad Macri. Las Pymes. Clave del crecimiento con equidad.
- www.actualidadbancaria.com.ar
- www.alimentosargentinos.gov.ar
- www.argentinatradenet.gov.ar
- www.bancocredicoop.coop
- www.bancodelapampa.com.ar
- www.bancofrances.com.ar
- www.bancogalicia.com
- www.bancopatagonia.com
- www.bcra.gov.ar
- www.bna.com.ar
- www.bolsacba.com.ar
- www.casafe.org

- www.cfired.org.ar
- www.ciaracec.com.ar
- www.creditos.com.ar
- www.creditos.lapampa.gov.ar
- www.federacionaceitera.com.ar
- www.hipotecario.com.ar
- www.hsbc.com.ar
- www.industria.gob.ar
- www.instrumentos.mecon.gov.ar
- www.minagri.gob.ar
- www.oncca.gov.ar
- www.pa.gob.mx
- www.santanderrio.com.ar
- www.sepyme.gob.ar
- www.ucema.edu.ar

3.4 ANEXOS

ESTUDIO DE CASO N° 1

BLOQUE 1

- Forma Jurídica: SOCIEDAD ANÓNIMA.
- CUIT:30-58132058/9
- Tipo de producto (aceite de girasol puro, aceite de mezcla, etc.): aceite crudo de girasol, aceite de soja, aceite refinado para consumo humano, mayonesa.
- ¿Cómo comercializa el producto?:

- | | |
|--|-------------------------------------|
| Granel (tanque p/fraccionadores, aceite) | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Envasado con marca propia (aceite) | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Envasado con marca de 3° (mayonesa) | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Otros | <input type="checkbox"/> |

BLOQUE 2

¿Conoce las opciones de financiamiento, público y privado, que ofrece nuestra provincia?

Sí, financiamiento para inversiones de ampliación del Ministerio de la Producción de La Provincia de La Pampa. Créditos de la provincia con determinados bancos.

De las siguientes herramientas financieras, ¿cuál utiliza su empresa?:

Financiamiento bancario:

Si

No

¿Con qué periodicidad? de acuerdo a las necesidades de financiamiento- por ejemplo los contratos a fijar como herramienta de financiamiento se utilizan periódicamente.

De los siguientes Bancos, ¿Con cuáles opera?

BANCO DE LA PAMPA	Créditos	<u>Descubierto en cta cte.</u> X
		Compra de cheques de Pago diferido
		Préstamo Financiero
		Préstamo con garantía de Plazo Fijo
		Descuento de cupones de tarjeta de crédito
		<u>Otros:</u> X préstamo hipotecario (3 años)
	Tarjetas	MasterCard Corporate
		Vise Business
		Otros
	Comercio exterior	Exportacion
		Importación
		<u>Prefinanciación</u> X
		Otros
CREDESCOOP	Créditos	De inversión
		De evolución
		Para capital de trabajo
		Leasing
		SGR
		Programas especiales
		Crédito en U\$S
		Otros

	Tarjetas	T. Cuenta empresa Cabal
		T. Cabal mayorista
		T. Visa Business
		T. AgroCabal
		Promociones con T. Cta. Empresa Cabal
		Otros
	Ahorro e inversión	FCI
		Acciones
		Plazos Fijos
		Bonos
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Financiación de Operaciones
		Operaciones Especiales
		Otros
GALICIA	Créditos	<u>Línea inversión Productiva:</u>
		Fogaba
		Fontar
		Provinciales
		Tasa subsidiadas
		<u>Préstamo Financiero:</u>

Préstamos Prendarios

Leasing Financiero

Otros

Tarjetas

T. Galicia Visa Business

Promociones con T. Galicia Visa Business

Otros

Comercio exterior

Exportación

Importación

Otros

SANTANDER

Créditos

Línea para la Inversión Productiva

RÍO

Descubierto en cta. cte.

Para Capital de trabajo

Super préstamo Pyme

Valores negociados

Préstamo pyme amortizable

Sola firma

Sola firma en cuotas

Otros

Tarjetas

Santander Río Pymes

Otros

Comercio Exterior

Exportación

Importación

		Financiación
		Otros servicios
		Otros
HIPOTECARIO	Créditos	Linea Financiamiento al Capital de trabajo
		Linea Financiamiento de Proy. De
		Inversion
		Línea de adquisición, ampliación y
		remodelación de inmuebles
		Leasing
		Préstamo Pyme amortizable
		Riesgo a Sola firma con aval
		Riesgo garantizado
		Riesgo semigarantizado
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Otras financiaciones en dólares
		Otros
	Tarjetas	T. Corporate
		Otros
PATAGONIA	Créditos	Préstamo Financiero
		Para la inversion Productiva

		Leasing
		<u>Otros</u> : <input checked="" type="checkbox"/> pago de sueldos, warrants.
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Prefinanciación
		Fortfaiting
		Cartas de crédito stand by
		Otros
	Tarjetas	T. Patagonia Business
		T. Patagonia Purchasing
		T. Patagonia Distribution
		Otros
HSBC	Créditos	Para la inversión productiva
		Leasing
		Otros
	Tarjetas	T. Visa Business de HSBC
		T. Visa Corporate
		T. Visa Purchasing
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación

		Otros
MACRO	Créditos	Acuerdos en cuenta corriente
		Compra y descuento de cheques
		Leasing
		Warrants
		Macro Pymes
		Emprende XXI
		Comercio XXI
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Financiamiento Macro Comex
		Cobertura Internacional
		Operaciones de Cambio
		Otros
FRANCÉS	Tarjetas	Visa Commercial Cards
		MasterCard Corporate
		Otros
	Créditos	Línea para la inversión Productiva
		Línea para Capital de trabajo
		Factoring
		Descubierto acordado

Préstamo Financiero

Leasing

Valores negociados

Cesión de CPD

Otros

Comercio exterior Exportación

Importación

Fortfaiting

Otros

Tarjetas Visa Business

Otros

BANCO Comercio exterior Prefinanciación de exportaciones

NACIÓN argentinas

Financiación de exportaciones argentinas

Financiación para la participación en

Ferias y Exposiciones Internacionales

Financiación a Empresas Exportadoras

Financiación de importaciones

Avales de Importación

Otros

Tarjetas Mastercard empresa

Visa business card

PymeNación

Otros

Créditos

Programa de financiamiento productivo del bicentenario

Descubiertos en cuentas corrientes

Descuento de crédito (fc) y cheques de pago diferido (ch)

Creditos a empresas para capital de trabajo e inversiones

Nacion factoring

Otros

Inversiones

Plazos fijos banco nación

Nación bursátil

Fondos Comunes de Inversión

Otros

Otras formas: AFIP, a través del plan permanente de facilidades. Impuesto 6 cuotas, seguridad social, contribuciones: 3 cuotas, plan instantáneo por internet. Interés bajo (1.5%)

¿Utiliza o utilizó Futuros y Opciones?

Si ¿Cobertura de Precios de insumos?

¿Cobertura de Precios de productos?

No

¿Forma parte de alguna Sociedad de garantía recíproca (SGR)? No.

¿Utiliza contratos a fijar? ¿Qué otro tipo de contrato utiliza? Sí, contratos a fijar.

Financiamiento Público:

SEPyME

FONAPYME (Financiamiento para PyMEs)

Orientado a incrementar la capacidad de producción.

BONIFICACIÓN de TASAS

Convenio con diferentes bancos, la Secretaría subsidia la tasa de interés.

PROGRAMA MI GALPÓN

Orientado a la adquisición de galpones industriales.

PROGRAMA BICENTENARIO

Financiación de proyectos de inversión.

SOCIEDADES de GARANTÍAS RECÍPROCAS

Sociedades facilitadoras de garantías para que las PyMES puedan acceder al crédito.

OTROS

CFI

CRÉDITO para la REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Destinado para capital de trabajo, activos fijos y pre-inversión.

CRÉDITOS para la PRODUCCIÓN REGIONAL EXPORTABLE

Destinados a prefinanciación de exportaciones y actividades vinculadas a la exportación.

OTROS

MINISTERIO de la PRODUCCIÓN

FONDO para el FINANCIAMIENTO de PROYECTOS PRODUCTIVOS de PyMES

Destinados a financiar capital de trabajo y fijo.

CRÉDITO para la REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Destinando para financiar capital de trabajo, pre-inversión y activo fijo.

FINANCIAMIENTO a COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS.

Para inversiones en capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.

CRÉDITO COMPRE PAMPEANO

Financiar la compra de bienes de capital y de trabajo a aquellos que realicen compras a empresas pampeanas.

OTROS: se utilizó cuando la planta sufrió un siniestro.

Otras herramientas financieras utilizadas:

AFIP. Cheques en cartera. 30-60 días. Muy rara vez se deposita un cheque. Se endosan y se dan a los proveedores. Impuesto a los débitos (ahorro)

¿Por qué razón no utiliza otras herramientas financieras?

Por desconocimiento

Por limitación en la capacidad crediticia

Por limitación al acceso de información

Por reglamentaciones

Otros

Mucho tiempo en acceder a créditos públicos.

¿Maneja su empresa algún indicador o ratio financiero?

Si

No

Se utiliza presupuesto financiero (20 días) se actualiza todos los días y se controla.

¿Cuál es el porcentaje de capital ajeno que interviene en la estructura financiera?

40-45% de capital propio.

ESTUDIO DE CASO N° 2.**BLOQUE 1**

- Forma Jurídica: Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- Tipo de producto (aceite de girasol puro, aceite de mezcla, etc.) Aceite crudo de girasol.
- ¿Cómo comercializa el producto?:

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Granel | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Envasado con marca propia | <input type="checkbox"/> |
| Envasado sin marca o con marca de 3° | <input type="checkbox"/> |
| Otros | <input type="checkbox"/> |

BLOQUE 2

¿Conoce las opciones de financiamiento, público y privado, que ofrece nuestra provincia? Sí.

De las siguientes herramientas financieras, ¿cuál utiliza su empresa?:

Financiamiento bancario:

Si

No

¿Con qué periodicidad?

De los siguientes Bancos, ¿Con cuáles opera?

BANCO DE LA	Créditos	Descubierto en cta cte
PAMPA		Compra de cheques de Pago diferido
		Préstamo Financiero
		Préstamo con garantía de Plazo Fijo
		Descuento de cupones de tarjeta de crédito

		Otros
	Tarjetas	Mastercard Corporate
		Vise Business
		Otros
	Comercio exterior	Exportacion
		Importación
		Prefinanciación
		Otros
CREDICOOP	Créditos	De inversión
		De evolución
		Para capital de trabajo
		Leasing
		SGR
		Programas especiales
		Crédito en U\$\$
		Otros
	Tarjetas	T. Cuenta empresa Cabal
		T. Cabal mayorista
		T. Visa Business
		T. AgroCabal
		Promociones con T. Cta. Empresa Cabal

		Otros
	Ahorro e inversión	FCI
		Acciones
		Plazos Fijos
		Bonos
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Financiación de Operaciones
		Operaciones Especiales
		Otros
GALICIA	Créditos	Línea inversión Productiva:
		Fogaba
		Fontar
		Provinciales
		Tasa subsidiadas
		Préstamo Financiero:
		Préstamos Prendarios
		Leasing Financiero
		Otros
	Tarjetas	T. Galicia Visa Business

		Promociones con T. Galicia Visa Business
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Otros
SANTANDER RÍO	Créditos	Línea para la Inversión Productiva
		Descubierto en cta. cte.
		Para Capital de trabajo
		Super préstamo Pyme
		Valores negociados
		Préstamo pyme amortizable
		Sola firma
		Sola firma en cuotas
		Otros
	Tarjetas	Santander Río Pymes
		Otros
	Comercio Exterior	Exportación
		Importación
		Financiación
		Otros servicios
		Otros
HIPOTECARIO	Créditos	Linea Financiamiento al Capital de trabajo

		Línea Financiamiento de Proy. De Inversion Línea de adquisición, ampliación y remodelación de inmuebles Leasing Préstamo Pyme amortizable Riesgo a Sola firma con aval Riesgo garantizado Riesgo semigarantizado Otros
	Comercio exterior	Exportación Importación Otras financiaciones en dólares Otros
	Tarjetas	T. Corporate Otros
PATAGONIA	Créditos	Préstamo Financiero Para la inversion Productiva Leasing Otros
	Comercio exterior	Exportación Importación

		Prefinanciación
		Fortfaiting
		Cartas de crédito stand by
		Otros
	Tarjetas	T. Patagonia Business
		T.Patagonia Purchasing
		T. Patagonia Distribution
		Otros
HSBC	Créditos	Para la inversión productiva
		Leasing
		Otros
	Tarjetas	T. Visa Business de HSBC
		T. Visa Corporate
		T. Visa Purchasing
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Otros
MACRO	Créditos	Acuerdos en cuenta corriente
		Compra y descuento de cheques
		Leasing
		Warrants

		Macro Pymes
		Emprende XXI
		Comercio XXI
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Financiamiento Macro Comex
		Cobertura Internacional
		Operaciones de Cambio
		Otros
FRANCÉS	Tarjetas	Visa Commercial Cards
		MasterCard Corporate
		Otros
	Créditos	Línea para la inversión Productiva
		Línea para Capital de trabajo
		Factoring
		Descubierto acordado
		Préstamo Financiero
		Leasing
		Valores negociados
		Cesión de CPD
		Otros

	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Fortfaiting
		Otros
	Tarjetas	Visa Business
		Otros
BANCO NACIÓN	Comercio exterior	Prefinanciación de exportaciones argentinas
		Financiación de exportaciones argentinas
		Financiación para la participación en Ferias y Exposiciones Internacionales
		Financiación a Empresas Exportadoras
		Financiación de importaciones
		Avales de Importación
		Otros
	Tarjetas	Mastercard empresa
		Visa business card
		PymeNación
		Otros

Créditos	Programa de financiamiento productivo del bicentenario
	Descubiertos en cuentas corrientes
	Descuento de crédito (fc) y cheques de pago diferido (ch)
	Creditos a empresas para capital de trabajo e inversiones
	Nacion factoring
	Otros
Inversiones	Plazos fijos banco nación
	Nación bursátil
	Fondos Comunes de Inversión
	Otros

Otros bancos:

¿Utiliza o utilizó Futuros y Opciones?

Si ¿Cobertura de Precio de insumos? X

¿Cobertura de Precio de productos?

No

¿Forma parte de alguna Sociedad de garantía recíproca (SGR)? No.

¿Utiliza contratos a fijar? ¿Qué otro tipo de contrato utiliza? Sí.

Financiamiento Público:

SEPyME



FONAPYME (Financiamiento para PyMEs)

Orientado a incrementar la capacidad de producción.

BONIFICACIÓN de TASAS

Convenio con diferentes bancos, la Secretaría subsidia la tasa de interés.

PROGRAMA MI GALPÓN

Orientado a la adquisición de galpones industriales.

PROGRAMA BICENTENARIO

Financiación de proyectos de inversión.

SOCIEDADES de GARANTÍAS RECÍPROCAS

Sociedades facilitadoras de garantías para que las PyMES puedan acceder al crédito.

OTROS

CFI

CRÉDITO para la REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Destinado para capital de trabajo, activos fijos y pre-inversión.

CRÉDITOS para la PRODUCCIÓN REGIONAL EXPORTABLE

Destinados a prefinanciación de exportaciones y actividades vinculadas a la exportación.

OTROS

MINISTERIO de la PRODUCCIÓN XFONDO para el FINANCIAMIENTO de PROYECTOS PRODUCTIVOS de PyMES

Destinados a financiar capital de trabajo y fijo.

CRÉDITO para la REACTIVACIÓN PRODCUTIVA

Destinando para financiar capital de trabajo, pre-inversión y activo fijo.

FINANCIAMIENTO a COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS.

Para inversiones en capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.

CRÉDITO COMPRE PAMPEANO

Financiar la compra de bienes de capital y de trabajo a aquellos que realicen compras a empresas pampeanas.

OTROS

Otras herramientas financieras utilizadas:¿Por qué razón no utiliza otras herramientas financieras?Por desconocimiento Por limitación en la capacidad crediticia Por limitación al acceso de información Por reglamentaciones Otros: porque hace poco tiempo que están en marcha como industria. ¿Maneja su empresa algún indicador o ratio financiero?Si No ¿Cuál es el porcentaje de capital ajeno que interviene en la estructura financiera? 0%.

ESTUDIO DE CASO N° 3

BLOQUE 1

- Forma Jurídica: Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Tipo de producto (aceite de girasol puro, aceite de mezcla, etc.): Aceite crudo de girasol prensado en frío

➤ ¿Cómo comercializa el producto?:

- Granel
- Envasado con marca propia
- Envasado sin marca o con marca de 3°
- Otros

BLOQUE 2

¿Conoce las opciones de financiamiento, público y privado, que ofrece nuestra provincia? Sí, no he podido acceder a ninguna que efectivamente finalice con un préstamo concreto.

De las siguientes herramientas financieras, ¿cuál utiliza su empresa?:

Financiamiento bancario:

Si

No

¿Con qué fin la utiliza?

¿Con qué periodicidad?

De los siguientes Bancos, ¿Con cuáles opera?

BANCO DE LA PAMPA	Créditos	Descubierto en cta cte
		Compra de cheques de Pago diferido

		Préstamo Financiero
		Préstamo con garantía de Plazo Fijo
		Descuento de cupones de tarjeta de crédito
		Otros
	Tarjetas	Mastercard Corporate
		Vise Business
		Otros
	Comercio exterior	Exportacion
		Importación
		Prefinanciación
		Otros
CREDICOOP	Créditos	De inversión
		De evolución
		Para capital de trabajo
		Leasing
		SGR
		Programas especiales
		Crédito en U\$\$
		Otros
	Tarjetas	T. Cuenta empresa Cabal
		T. Cabal mayorista
		T. Visa Business

		T. AgroCabal
		Promociones con T. Cta. Empresa Cabal
		Otros
	Ahorro e inversión	FCI
		Acciones
		Plazos Fijos
		Bonos
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Financiación de Operaciones
		Operaciones Especiales
		Otros
GALICIA	Créditos	Línea inversión Productiva:
		Fogaba
		Fontar
		Provinciales
		Tasa subsidiadas
		Préstamo Financiero:
		Préstamos Prendarios
		Leasing Financiero
		Otros

	Tarjetas	T. Galicia Visa Business Promociones con T. Galicia Visa Business Otros
	Comercio exterior	Exportación Importación Otros
SANTANDER RÍO	Créditos	Línea para la Inversión Productiva Descubierto en cta. cte. Para Capital de trabajo Super préstamo Pyme Valores negociados Préstamo pyme amortizable Sola firma Sola firma en cuotas Otros
	Tarjetas	Santander Río Pymes Otros
	Comercio Exterior	Exportación Importación Financiación Otros servicios Otros

HIPOTECARIO	Créditos	<p data-bbox="748 226 1291 258">Línea Financiamiento al Capital de trabajo</p> <p data-bbox="748 302 1291 405">Línea Financiamiento de Proy. De Inversion</p> <p data-bbox="748 449 1291 552">Línea de adquisición, ampliación y remodelación de inmuebles</p> <p data-bbox="748 596 846 627">Leasing</p> <p data-bbox="748 669 1105 701">Préstamo Pyme amortizable</p> <p data-bbox="748 743 1122 774">Riesgo a Sola firma con aval</p> <p data-bbox="748 816 992 848">Riesgo garantizado</p> <p data-bbox="748 890 1052 921">Riesgo semigarantizado</p> <p data-bbox="748 963 818 995">Otros</p>
Comercio exterior		<p data-bbox="748 1031 906 1062">Exportación</p> <p data-bbox="748 1104 906 1136">Importación</p> <p data-bbox="748 1178 1154 1209">Otras financiaciones en dólares</p> <p data-bbox="748 1251 818 1283">Otros</p>
Tarjetas		<p data-bbox="748 1325 911 1356">T. Corporate</p> <p data-bbox="748 1398 818 1430">Otros</p>
PATAGONIA	Créditos	<p data-bbox="748 1472 1008 1503">Préstamo Financiero</p> <p data-bbox="748 1545 1105 1577">Para la inversion Productiva</p> <p data-bbox="748 1619 846 1650">Leasing</p> <p data-bbox="748 1692 818 1724">Otros</p>

	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Prefinanciación
		Fortfaiting
		Cartas de crédito stand by
		Otros
	Tarjetas	T. Patagonia Business
		T. Patagonia Purchasing
		T. Patagonia Distribution
		Otros
HSBC	Créditos	Para la inversión productiva
		Leasing
		Otros
	Tarjetas	T. Visa Business de HSBC
		T. Visa Corporate
		T. Visa Purchasing
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Otros

MACRO	Créditos	Acuerdos en cuenta corriente
		Compra y descuento de cheques
		Leasing
		Warrants
		Macro Pymes
		Emprende XXI
		Comercio XXI
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Financiamiento Macro Comex
		Cobertura Internacional
		Operaciones de Cambio
	Otros	
FRANCÉS	Tarjetas	Visa Commercial Cards
		MasterCard Corporate
		Otros
	Créditos	Línea para la inversión Productiva
Línea para Capital de trabajo		
Factoring		
Descubierto acordado		
Préstamo Financiero		

		Leasing
		Valores negociados
		Cesión de CPD
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Fortfaiting
		Otros
	Tarjetas	Visa Business
		Otros
BANCO	Comercio exterior	Prefinanciación de exportaciones
NACIÓN		argentinas
		Financiación de exportaciones argentinas
		Financiación para la participación en
		Ferias y Exposiciones Internacionales
		Financiación a Empresas Exportadoras
		Financiación de importaciones
		Avales de Importación
		Otros
	Tarjetas	Mastercard empresa
		Visa business card
		PymeNación

	Otros
Créditos	Programa de financiamiento productivo del bicentenario
	Descubiertos en cuentas corrientes
	Descuento de crédito (fc) y cheques de pago diferido (ch)
	Creditos a empresas para capital de trabajo e inversiones
	Nacion factoring
	Otros
Inversiones	Plazos fijos banco nación
	Nación bursátil
	Fondos Comunes de Inversión
	Otros

Otros bancos: No.

¿Utiliza o utilizó Futuros y Opciones?

Si ¿Cobertura de Precio de insumos?

¿Cobertura de Precio de productos?

No

¿Forma parte de alguna Sociedad de garantía recíproca (SGR)? No.

Financiamiento Público:

SEPyME

FONAPYME (Financiamiento para PyMEs)

Orientado a incrementar la capacidad de producción.

BONIFICACIÓN de TASAS

Convenio con diferentes bancos, la Secretaría subsidia la tasa de interés.

PROGRAMA MI GALPÓN

Orientado a la adquisición de galpones industriales.

PROGRAMA BICENTENARIO

Financiación de proyectos de inversión.

SOCIEDADES de GARANTÍAS RECÍPROCAS

Sociedades facilitadoras de garantías para que las PyMES puedan acceder al crédito.

OTROS

CFI

CRÉDITO para la REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Destinado para capital de trabajo, activos fijos y pre-inversión.

CRÉDITOS para la PRODUCCIÓN REGIONAL EXPORTABLE

Destinados a prefinanciación de exportaciones y actividades vinculadas a la exportación.

OTROS

MINISTERIO de la PRODUCCIÓN

FONDO para el FINANCIAMIENTO de PROYECTOS PRODUCTIVOS de PyMES

Destinados a financiar capital de trabajo y fijo.

CRÉDITO para la REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Destinando para financiar capital de trabajo, pre-inversión y activo fijo.

FINANCIAMIENTO a COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS.

Para inversiones en capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.

CRÉDITO COMPRE PAMPEANO

Financiar la compra de bienes de capital y de trabajo a aquellos que realicen compras a empresas pampeanas.

OTROS

Otras herramientas financieras utilizadas: No.

¿Por qué razón no utiliza otras herramientas financieras?

Por desconocimiento

Por limitación en la capacidad crediticia

Por limitación al acceso de información

Por reglamentaciones

Otros

Porque una empresa Pyme si necesita financiamiento seguramente ha tenido problemas financieros y las entidades financieras prestan a los que no tienen problemas en el sistema financiero o tienen un capital de respaldo importante que estén dispuestos a hipotecar.

Luego de 4 años habiendo resuelto el problema de oferta de girasol apto, la venta de aceite y la colocación del expeller con márgenes atractivos, se qué problemas tiene la planta, falta elevar el nivel de producción de 20 tn de procesamiento de girasol a 80 tn diarias para eso debe:

- comprar 4 máquinas de 11.000 dólares y
- 3 máquinas de 10.000 dólares.
- dos filtros de 500kg/h para reducir la carga de mano de obra cada filtro 10.000 dólares.
- Repara 3 máquinas existentes 14.000 dólares

- Hacer una extracción y carga en balanza de expeller para eliminar el trabajo de palero personal de baja calificación baja confiabilidad incumplidor, por ejemplo por no terminar de vaciar el camión de girasol y limpiar la zona de descarga se desperdicia girasol por un valor superior al valor que cobra por descarga, que además resulta peligroso y muy pesado de 60 TN/h. 10.000 dólares.
- Cambiar el sistema de carga de aceite en balanza de 15 a 60 tn hora 5.000 dólares.
- Hacer una planta de silos de stock y acondicionamiento de cereales de 4.000 tn de trigo para poder amortiguar las fluctuaciones de la oferta del girasol con la producción continua de la fábrica. 50.000 dólares
- Hacer una tolva de recepción de granos de 60tn trigo y una elevadora de 9 metros para la descarga del cereal eliminando la utilización del palero que en general es una tarea riesgosa y de muy baja calificación y sistema de interconexión entre las instalaciones. 140.000 dólares.
- Colocar una noria para el movimiento del cereal en la descarga. 60.000 dólares
- Colocar una zaranda de limpieza para permitir limpiar el cereal antes de ingresar a la fábrica ya que es usual encontrar pájaros muertos, cascotes de tierra, piedras, ratas, bulones, alambres, tierra en polvo. 25.000 dólares
- Colocar una secadora especial para girasol con limitación de temperatura por aceite de calentamiento para evitar incendios para poder tratar girasol húmedo que pudiese ser peligroso para ser secado en los silos por aire frío. 25.000 dólares.
- Colocar un sistema de reciclamiento de la borra que actualmente se hace a mano y de todas las salidas intermedias de girasol y expeller que actualmente se hacen manualmente

y que permiten en algunos casos regular en forma rápida la carga de las prensas para evitar su sobre carga ante variaciones en el tipo de cereal. 10.000 dólares.

- Camioneta Fiat motor 1,3 turbo diésel 20.000 dólares
- Con estas modificaciones la fábrica a pesar de cuadruplicar su producción siempre puede ser mantenida en mantenimiento por un operario en turno rotativo 4 personas, 1 persona de mantenimiento y guardia, una persona de limpieza y una persona administrativa, más un encargado de planta con movilidad. El resultado neto antes de amortizaciones e intereses e impuestos pasaría de un valor de casi punto de equilibrio es decir 0 a un valor de 1.200.000 pesos mensuales.

¿Maneja su empresa algún indicador o ratio financiero?

Si

No

¿Cuál?

Índice de Liquidez

Índice de endeudamiento

Índice de cobertura

Índice de endeudamiento

Índice de rentabilidad

Otros

- Aquí el tema clave es la continuidad y todos los índices anteriores dependen fuertemente de la continuidad del funcionamiento y del stock de almacenamiento del girasol.
- El segundo tema es la eficiencia técnica de extracción y la calidad de los productos vendidos expeller y aceite que son variables bastante dominadas.

- el precio del girasol depende de la posición negociadora que es directamente proporcional al stock de cereal en planta.
- La demanda de expeller de girasol se encuentra en un ciclo al menos de mediano plazo de mejora continua como reemplazo del expeller de soja por su precio y del aumento del encierre por el aumento de la superficie agrícola.
- La demanda del aceite tiene un mercado competitivo hacia Chile y el consumo en el oeste ya que con el precio del gasoil en aumento, los grandes molinos de Rosario y Buenos Aires tienen mucho costo para llevar de esta zona el girasol y luego transportar de regreso el aceite a Chile.

INDICADORES:

- Margen por tonelada de girasol procesado con precios de compra y venta llevados a fábrica y equivalente al contado efectivo.
- Porcentaje de utilización de la planta para lograr la cobertura de los costos fijos y variables de funcionamiento. Más o menos 75%
- Porcentaje de extracción del aceite disponible en el girasol (materia Grasa) mediante la medición del aceite que queda en el expeller. Cerca del 9% del peso del expeller en aceite.
- Porcentaje pérdidas en peso debido a la evaporación del agua del girasol y a la pérdida del polvillo cerca del 4%.

¿Cuál es el porcentaje de capital ajeno que interviene en la estructura financiera?: 0%

ESTUDIO DE CASO N° 4.**BLOQUE 1**

- Forma Jurídica: Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Tipo de producto (aceite de girasol puro, aceite de mezcla, etc.) Aceite crudo.
- ¿Cómo comercializa el producto?:

- Granel
- Envasado con marca propia
- Envasado sin marca o con marca de 3°
- Otros

BLOQUE 2

¿Conoce las opciones de financiamiento, público y privado, que ofrece nuestra provincia? Sí.

De las siguientes herramientas financieras, ¿cuál utiliza su empresa?:

Financiamiento bancario:

Si

No

¿Con qué periodicidad? Regularmente.

De los siguientes Bancos, ¿Con cuáles opera?

BANCO DE LA	Créditos	<u>Descubierto en cta cte</u>	X
PAMPA	X	Compra de cheques de Pago diferido	
		<u>Préstamo Financiero</u>	X
		Préstamo con garantía de Plazo Fijo	
		Descuento de cupones de tarjeta de crédito	

		Otros
	Tarjetas	Mastercard Corporate Vise Business <u>Otros:</u> Calden Agraria. X
	Comercio exterior	Exportacion Importación Prestinanciación Otros
CREDICOOP	Créditos	De inversión De evolución Para capital de trabajo Leasing SGR Programas especiales Crédito en U\$\$ Otros
	Tarjetas	T. Cuenta empresa Cabal T. Cabal mayorista T. Visa Business T. AgroCabal Promociones con T. Cta. Empresa Cabal

		Otros
	Ahorro e inversión	FCI
		Acciones
		Plazos Fijos
		Bonos
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Financiación de Operaciones
		Operaciones Especiales
		Otros
GALICIA X	Créditos	Línea inversión Productiva:
		Fogaba
		Fontar
		Provinciales
		Tasa subsidiadas
		Préstamo Financiero:
		Préstamos Prendarios
		Leasing Financiero
		Otros
	Tarjetas	T. Galicia Visa Business

		Promociones con T. Galicia Visa Business
		<u>Otros.</u> Galicia Rural X
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Otros
SANTANDER RÍO	Créditos	Línea para la Inversión Productiva
		Descubierto en cta. cte.
		Para Capital de trabajo
		Super préstamo Pyme
		Valores negociados
		Préstamo pyme amortizable
		Sola firma
		Sola firma en cuotas
		Otros
	Tarjetas	Santander Río Pymes
		Otros
	Comercio Exterior	Exportación
		Importación
		Financiación
		Otros servicios
		Otros

HIPOTECARIO	Créditos	Línea Financiamiento al Capital de trabajo Línea Financiamiento de Proy. De Inversion Línea de adquisición, ampliación y remodelación de inmuebles Leasing Préstamo Pyme amortizable Riesgo a Sola firma con aval Riesgo garantizado Riesgo semigarantizado Otros
Comercio exterior		Exportación Importación Otras financiaciones en dólares Otros
Tarjetas		T. Corporate Otros
PATAGONIA	Créditos	Préstamo Financiero Para la inversion Productiva Leasing Otros

	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Prefinanciación
		Fortfaiting
		Cartas de crédito stand by
		Otros
	Tarjetas	T. Patagonia Business
		T. Patagonia Purchasing
		T. Patagonia Distribution
		Otros
HSBC	Créditos	Para la inversión productiva
		Leasing
		Otros
	Tarjetas	T. Visa Business de HSBC
		T. Visa Corporate
		T. Visa Purchasing
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Otros

MACRO	Créditos	Acuerdos en cuenta corriente
		Compra y descuento de cheques
		Leasing
		Warrants
		Macro Pymes
		Emprende XXI
		Comercio XXI
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Financiamiento Macro Comex
		Cobertura Internacional
		Operaciones de Cambio
	Otros	
FRANCÉS	Tarjetas	Visa Commercial Cards
		MasterCard Corporate
		Otros
	Créditos	Línea para la inversión Productiva
	Línea para Capital de trabajo	
	Factoring	
	Descubierto acordado	
	Préstamo Financiero	

		Leasing
		Valores negociados
		Cesión de CPD
		Otros
	Comercio exterior	Exportación
		Importación
		Fortfaiting
		Otros
	Tarjetas	Visa Business
		Otros
BANCO	Comercio exterior	Prefinanciación de exportaciones
NACIÓN X		argentinas
		Financiación de exportaciones argentinas
		Financiación para la participación en
		Ferias y Exposiciones Internacionales
		Financiación a Empresas Exportadoras
		Financiación de importaciones
		Avales de Importación
		Otros
	Tarjetas	Mastercard empresa
		Visa business card
		PymeNación

<u>Otros: AgroNación X</u>	
Créditos	Programa de financiamiento productivo del bicentenario Descubiertos en cuentas corrientes Descuento de crédito (fc) y cheques de pago diferido (ch) Créditos a empresas para capital de trabajo e inversiones Nación factoring Otros
Inversiones	Plazos fijos banco nación Nación bursátil Fondos Comunes de Inversión Otros

Otros bancos:

¿Utiliza o utilizó Futuros y Opciones?

Si ¿Cobertura de Precio de insumos?

¿Cobertura de Precio de productos?

No

¿Forma parte de alguna Sociedad de garantía recíproca (SGR)? Sí. Somos accionistas de la SGR

“Campo Aval” y “Garantizar”.

¿Utiliza contratos a fijar? ¿Qué otro tipo de contrato utiliza? Sí. Para compra de insumos.

Financiamiento Público:**SEPyME**FONAPYME (Financiamiento para PyMEs)

Orientado a incrementar la capacidad de producción.

BONIFICACIÓN de TASAS

Convenio con diferentes bancos, la Secretaría subsidia la tasa de interés.

PROGRAMA MI GALPÓN

Orientado a la adquisición de galpones industriales.

PROGRAMA BICENTENARIO

Financiación de proyectos de inversión.

SOCIEDADES de GARANTÍAS RECÍPROCAS

Sociedades facilitadoras de garantías para que las PyMES puedan acceder al crédito.

OTROS **CFI**CRÉDITO para la REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Destinado para capital de trabajo, activos fijos y pre-inversión.

CRÉDITOS para la PRODUCCIÓN REGIONAL EXPORTABLE

Destinados a prefinanciación de exportaciones y actividades vinculadas a la exportación.

OTROS **MINISTERIO de la PRODUCCIÓN X**FONDO para el FINANCIAMIENTO de PROYECTOS PRODUCTIVOS de PyMES

Destinados a financiar capital de trabajo y fijo.

CRÉDITO para la REACTIVACIÓN PRODUCTIVA

Destinando para financiar capital de trabajo, pre-inversión y activo fijo.

FINANCIAMIENTO a COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS.

Para inversiones en capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.

CRÉDITO COMPRE PAMPEANO

Financiar la compra de bienes de capital y de trabajo a aquellos que realicen compras a empresas pampeanas.

OTROS

Otras herramientas financieras utilizadas: Sí. Utilizamos créditos con proveedores.

¿Por qué razón no utiliza otras herramientas financieras?

Por desconocimiento

Por limitación en la capacidad crediticia

Por limitación al acceso de información

Por reglamentaciones

Otros: Por los altos costos de aplicación.

¿Maneja su empresa algún indicador o ratio financiero?

Si

No

¿Cuál es el porcentaje de capital ajeno que interviene en la estructura financiera? 0%.