

Universidad Abierta Interamericana



Facultad de Ciencias Empresariales
Sede Rosario - Campus Pellegrini
Carrera: Licenciatura en Comercio Internacional

Tesina Título

Razones que impiden a las pymes fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas del centro aprovechar el potencial exportador de la República Argentina.

Alumna: Estefanía Paparelli

Domicilio: Octavio Vottero 1865. Monte Maíz. Córdoba

Teléfono: 03468-472542 / 15563040

Tutor de Contenidos: Lic. Elsa Marinucci

Tutor Metodológico: Mg. Lic. Ana María Trottni

Índice

	Página
Introducción.....	3
Capítulo I	
Panorama General sobre Maquinarias e Implementos Agrícolas	
1.1. Conceptualizaciones.....	6
1.2. Proceso productivo, clasificación y desempeño de las empresas.....	8
1.3. Comercio Exterior.....	12
Capítulo II	
Las condiciones de los factores	
2.1. Dotación de factores.....	15
2.2. Jerarquías y creación de factores.....	22
Capítulo III	
Condiciones de la demanda de maquinaria e implementos agrícolas	
3.1. Composición de la demanda.....	24
3.2. Tamaño y pauta de crecimiento.....	27
Capítulo IV	
Sectores conexos y de apoyo	
4.1. Proveedores.....	39
4.2. Sectores conexos.....	33
Capítulo V	
Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa	
5.1. Estrategia y estructura.....	35
5.2. La competencia.....	39
Capítulo VI	
Las eventualidades y el papel del gobierno	
6.1. Eventualidades.....	45
6.2. El gobierno.....	48
Conclusiones.....	50
Aportes.....	52
Anexos.....	55
Listado de abreviaturas.....	86
Bibliografía.....	88

Introducción

La fabricación de maquinarias e implementos agrícolas en Argentina forma parte del conjunto de actividades metalmeccánicas. Se trata de una actividad muy importante en la composición del Producto Bruto Interno (PBI), destacable por la gran cantidad de empresas productoras y por la mano de obra dependiente de ella. Sin embargo, las posibilidades de expansión, fronteras adentro, se ven dificultadas por diversas razones entre las que podemos mencionar el comportamiento de la demanda interna, el reducido tamaño del mercado, la existencia de oferentes del exterior y ciertas medidas tomadas por el Estado. Esto lleva a que se deban buscar otros caminos para continuar creciendo y obtener rentabilidad.¹

El incremento de la actividad exportadora puede surgir como una alternativa para la solución de las cuestiones que mencionamos y que con el tiempo pueden transformarse en una política habitual a seguir por las empresas si consideramos que en los últimos años nuestras exportaciones sólo fueron del 25% de la producción y muchas se consiguieron por acuerdos de intercambio con Venezuela.²

Ahora bien, ¿existen mercados a los cuales exportar? La respuesta es afirmativa. Mercados tales como China, Sudáfrica, Kazajstán, presentan oportunidades comerciales para los productores de nuestro país. La demanda de alimentos y los precios que no fueron tan afectados por la crisis generan condiciones favorables que se deben acompañar con inversión en Investigación y Desarrollo, adopción de tecnología y políticas a largo plazo.³

En el caso de Sudáfrica la demanda presenta cierta intensidad sobre todo en lo que respecta a maquinarias que incorporan las nuevas técnicas agronómicas.⁴ En el caso de Kazajstán se requieren máquinas de todo tipo debido a que aquella con la que cuentan quedó obsoleta y su volumen de producción es escaso en relación con las cantidades importadas.⁵ Respecto de China, el

¹ García, Graciela M. C. "La Industria Argentina de maquinaria Agrícola: ¿De la Reestructuración a la Internacionalización?". Revista de la CEPAL N° 96. Primera Edición. Impreso para Naciones Unidas. Santiago de Chile. Diciembre de 2008.

² Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo. "Costos de Exportación en Argentina. Dos casos de estudio". Buenos Aires. Octubre de 2008.

³ Martínez Dodda, Juan Ignacio. "La oportunidad argentina". Clarín Rural. Buenos Aires. Noviembre de 2009.

⁴ ProArgentina. "Perfil Producto/Mercado – Maquinaria Agrícola/ Sudáfrica". Buenos Aires. Mayo de 2005.

⁵ PRECOP. Página de Internet del Proyecto de Eficiencia de Cosecha, Postcosecha de Granos y Agroindustria en Origen. Informes por tema. Maquinaria. Convenios Internacionales. <http://www.cosechaypostcosecha.org/data/articulos/convenioKazakhstan/MaquinariaAgricolaKazakhstan.pdf>

gobierno subvenciona la compra de maquinaria agrícola para sus productores y entre los principales productos importados podemos mencionar los tractores de gran potencia, las cosechadoras de algodón, máquinas para el tratamiento postcosecha.⁶

Sabiendo que existe una tendencia favorable en la evolución de los precios agrícolas internacionales, que hay un aumento en la demanda mundial de alimentos y que existen mercados mundiales insatisfechos, tomamos como hipótesis que las empresas fabricantes de maquinarias e implementos agrícolas de la región centro de la República Argentina tienen potencial de crecimiento, sin embargo los empresarios no utilizan al máximo dicho potencial porque algunos determinantes, principalmente los que tienen que ver con las condiciones de los factores, con la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas y con el rol del gobierno no son favorables.

El objetivo principal que perseguimos con esta investigación es conocer y analizar las razones que impiden a las pymes aprovechar su potencial de crecimiento.

Para alcanzar dicho objetivo tomamos como guía de investigación el modelo del Diamante propuesto por Michael Porter en su libro "La Ventaja Competitiva de las Naciones". Este modelo establece que existe una serie de determinantes o atributos que permiten explicar por qué algunas naciones alcanzan el éxito en sectores particulares. Dichos determinantes son: las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda, los sectores conexos y de apoyo, la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, y hay dos factores que influyen en cada uno de ellos, la casualidad y el papel del gobierno. *"Los determinantes, individualmente o agrupados en un sistema, crean el contexto en el que nacen y compiten las empresas de una nación: la disponibilidad de recursos y las técnicas necesarias para la ventaja competitiva en un sector; la información que determina las oportunidades que se detectan y las orientaciones con que se despliegan los recursos y las técnicas; las metas que persiguen los propietarios, directores y empleados que están interesados en la competencia o que la llevan a cabo y , lo que es todavía más importante, las presiones a las que se ven sometidas las empresas para invertir e innovar [...] El diamante es un sistema mutuamente autorreforzante. El efecto de un determinante depende del estado de los otros".*⁷

Para alcanzar nuestro objetivo general nos planteamos como objetivos específicos los de analizar todo lo relacionado a los factores productivos, su disponibilidad, calidad, costo y especialización; estudiar y comprender la composición, comportamiento, características y necesidades de la demanda; dar a conocer aquellos sectores con los que las empresas pueden coordinar y compartir actividades; describir la naturaleza competitiva de las empresas, la estrategia, estructura y gestión de las mismas.

Dedicamos un capítulo a cada determinante para conocer en profundidad la situación de las empresas sin olvidar el papel que cumplen las eventualidades y

⁶ Aranegui Criado, Inés. Cámara de Comercio de Valencia. "El sector de la Maquinaria Agrícola en China". Guangzhou. Septiembre de 2007.

⁷ Porter Michael E. "La ventaja Competitiva de las Naciones" Páginas 110 y 111. Editorial Vergara. Buenos Aires. 1990

el gobierno, debido a que consideramos que esto nos permitirá encontrar las razones que dificultan el crecimiento.

Realizamos la investigación consultando fuentes secundarias relevantes como revistas especializadas, diarios, páginas web y mediante entrevistas a empresarios y personas allegadas a la actividad, que nos permitieron obtener una cantidad de conclusiones gracias a las cuales podemos brindar un aporte que tiene que ver con la importancia de conocer las propias debilidades y fortalezas, y de lograr buenas relaciones entre sector público y privado que favorezcan la economía nacional.

Capítulo I

Panorama general sobre maquinarias e implementos agrícolas

1.1. Conceptualizaciones y antecedentes

La sigla PyME hace referencia a pequeñas y medianas empresas. Una empresa se ubica dentro de ésta según el monto de sus ventas.

El marco legal, la definición, actividad y establecimiento de las PyMES están regulados por la Ley 24467 sancionada en 1995⁸ y por la Ley 25300 sancionada en el año 2000⁹ que establece el acceso a los regímenes de financiamiento, a los servicios técnicos, la información, entre otros.

Teniendo en cuenta lo que establece la Resolución 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPYME), para que una empresa sea considerada como pequeña, mediana o grande, los montos de sus ventas totales anuales en pesos deben ser \$1.800.000, \$10.300.000 y \$82.200.000, respectivamente. Cabe destacar que esos montos son válidos para empresas industriales y comerciales, siendo diferentes los montos para empresas de otro tipo, y que se entiende por ventas totales anuales: *“el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos tres (3) balances o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el impuesto al Valor Agregado, el impuesto interno que pudiera corresponder y deducidas las exportaciones que surjan de los mencionados balances o información contable hasta un máximo del treinta y cinco por ciento (35%) de dichas ventas. En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.”*¹⁰

Según el Secretario de la SEPYME, Horacio Roura, la modificación de los montos permite aumentar el número de empresas que reciben asistencia

⁸ Ver anexo I. Página 56

⁹ Ver anexo II. Página 72

¹⁰ Centro de Documentación e Información. Ministerio de Economía de la Nación. Resolución 21/2010. <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/170000-174999/170679/norma.htm> consultado en Enero de 2011.

financiera, técnica y de capacitación por parte de dicho organismo.¹¹ El aumento de los montos se realiza teniendo en cuenta si se producen o no crecimientos en las empresas existentes, si surgen nuevas empresas, si las empresas expanden sus mercados, si aumentan considerablemente sus ventas. Este último aumento se debió, según la posición del gobierno, a un desarrollo del mercado interno y a un mayor nivel de participación en los mercados internacionales.

Cuando hablamos de empresas fabricantes de maquinarias e implementos agrícolas nos referimos a un gran número de organizaciones ubicadas a lo largo y a lo ancho de nuestro país que tienen como actividad la fabricación de máquinas y herramientas destinadas a ser utilizadas por los agricultores en su labor diaria, las cuales forman parte de la industria metal mecánica.

Las empresas atravesaron distintas etapas hasta llegar a ser lo que hoy son y lo que representan para la industria nacional. Un documento de trabajo de Diego Hybel¹², para el Instituto Nacional de Tecnología Industrial, explica claramente sobre el tema.

Según Hybel, las empresas surgen primero como talleres de mantenimiento y reparación de maquinarias importadas, para luego llegar a la producción propia, impulsadas fundamentalmente por la falta de maquinaria importada que se generó a partir de las guerras mundiales. De ahí que se trate de empresas pequeñas con estructura organizativa familiar, ubicadas en cercanías a las zonas agrícolas.

Otro impulso a la industria local lo constituyó la política de Industrialización por Sustitución de Importaciones. En este marco se firmó un acuerdo entre Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado y Fiat para la fabricación nacional de tractores, se otorgaron créditos para la compra de maquinaria, como así también beneficios impositivos. A partir de esto se instalaron en el país filiales de empresas extranjeras de tractores, también se logró un gran desarrollo de empresas fabricantes de cosechadoras.

Entre los años 1976 y 1982 se produjo una apertura de la economía lo que generó una mayor participación en el mercado de máquinas importadas, dando lugar a una etapa de desindustrialización y de pérdida de capacidades, por eso la década del 80 no fue positiva para los fabricantes.

En los años 90, con la estabilidad cambiaria y la recuperación del precio de los commodities hubo una mayor demanda, pero no solo de productos nacionales, sino también de maquinaria importada.

“El fin de la convertibilidad da inicio a una nueva etapa, en la que, en un principio, las importaciones caen considerablemente y la demanda local de maquinarias agrícolas se recupera impulsada por el alza en los precios internacionales de los principales granos. Posteriormente, de la mano de la

¹¹ Cámara Argentina de la Pequeña y Mediana Empresa. “Definición Pymes: 20/08/2010- Aumentan importes para calificar como tales”. 20/08/2010.

<http://www.pymes.org.ar/sitio/modules.php?name=News&file=article&sid=382> consultado en Enero de 2011

¹² Hybel, Diego. “Cambios en el Complejo Productivo de Maquinarias Agrícolas 1992-2004. Desafíos de un sector estratégico para la recuperación de las capacidades metalmeccánicas”. Documento de trabajo N° 3. Buenos Aires. Marzo de 2006. Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

recuperación de la demanda y del elevado nivel de utilización de la capacidad instalada de la industria de la maquinaria agrícola local, se observa una recuperación de las importaciones, especialmente de tractores y cosechadoras”.¹³

Hacia el año 2010 observamos una política proteccionista por parte del estado sobre todo por la aplicación de ciertas medidas tendientes a frenar el ingreso de productos importados y así incentivar el consumo de productos nacionales.

1.2. Proceso productivo, clasificación y desempeño de las empresas

El proceso de fabricación de las máquinas comprende las etapas descriptas a continuación, teniendo en cuenta que hablamos de industria metalmeccánica porque se realiza todo lo relacionado al procesamiento de insumos siderúrgicos, que es una tarea intensiva en el uso de máquinas herramientas, y se deben ensamblar esas piezas con otras provenientes de otras industrias¹⁴:

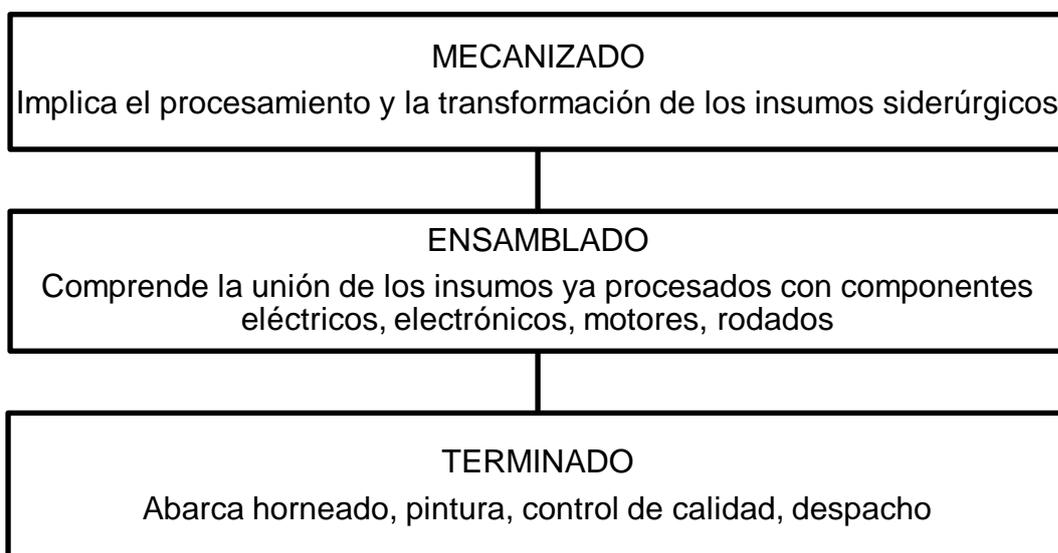


Gráfico N°1: Proceso Productivo. Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

El final de la convertibilidad en 2002 y el aumento en los precios de los commodities fueron factores fundamentales para la recuperación de las empresas productoras de maquinaria agrícola. Ejemplo de ello lo constituyen empresas como Pauny, Industrias Villa María, Agrinar, entre otras, que surgen de cooperativas de empleados, de reaperturas, o bien que tuvieron la posibilidad de expandir sus líneas de producción y sus carteras de clientes.¹⁵

¹³ Ibídem.

¹⁴ Garfinkel, Florencia P. Serie “Producción regional por complejos productivos. Complejo Maquinaria Agrícola”. Abril de 2011. Disponible en Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Secretaría de Política Económica. Subsecretaría de Programación Económica. Dirección Nacional de Programación Económica Regional. http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Maquinaria_Agricola.pdf consultado en Junio de 2011.

¹⁵ Calello Osvaldo. “Perspectivas favorables”. Revista Informe Sectorial. N° 206. Editorial Melipal S.R.L. 21/11/2006

Según el último estudio publicado en detalle por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), las ventas totales en unidades durante los años 2005, 2006, 2007 y 2008 se mantuvieron en valores relativamente aproximados, hacia el año 2009 se produjo una brusca caída que repuntó hacia 2010. Esto sucedió como resultado de diversas situaciones acontecidas a nivel nacional e internacional, como ser la crisis internacional que afecta de diversos modos a todos los países del mundo, y a nivel interno, el conflicto entre el gobierno y el sector agrario como así también las sequías observadas durante esos años, las que generaron la disminución de las áreas sembradas, lo que lógicamente derivó en menor cosecha.

VENTAS TOTALES ARGENTINAS DE MAQUINARIAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS									
Las cantidades están expresadas en unidades y los montos están expresados en millones de pesos sin IVA.									
AÑO	TOTAL de VENTAS			NACIONALES			IMPORTADAS		
	Cantidad	%	\$	Cantidad	%	\$	Cantidad	%	\$
2005	23875	100	2327,40	13495	56,52	927,70	10380	43,48	1399,70
2006	22274	100	2248,70	13493	60,58	1037,80	8781	39,42	1210,90
2007	28028	100	3306,50	16782	59,88	1423,00	11246	40,12	1883,50
2008	26642	100	3777,60	13633	51,17	1393,90	13009	48,83	2383,70
2009	15451	100	2254,80	9673	62,60	1289,30	5778	37,40	965,50
2010	23436	100	4153,30	14225	60,70	2016,50	9211	39,30	2136,80

TABLA N° 1: Ventas totales. Elaboración propia en base a datos del INDEC¹⁶

Si bien las ventas totales disminuyeron, lo hicieron en mayor medida las de las máquinas importadas, factor que obedece no solo al tipo de cambio sino también a decisiones tomadas por el gobierno que tienen por objetivo proteger la industria nacional y lo que esta significa, entre las cuales se encuentran la Licencias No Automáticas de Importación (LNAI).

La gran cantidad de maquinarias existentes como así también las diferencias entre las mismas, hace que deban ser agrupadas sobre todo con fines estadísticos, en cuatro grupos: sembradoras, cosechadoras, tractores e implementos.

Las sembradoras son fabricadas mayormente por pymes nacionales, 8 o 9 firmas concentran aproximadamente el 65% de las ventas. Hay escasa participación de firmas extranjeras. Entre las empresas multinacionales se destaca John Deere de origen estadounidense y entre las principales empresas nacionales se destacan Agrometal, Apache, Bertini, Crucianelli, Cele, Erca, Giorgi, Yomel, entre otras.¹⁷

“Muchas empresas nacionales en un principio se dedicaban a la fabricación de implementos agrícolas para la roturación de la tierra, tales como arados de cincel, de rejas, rastras de discos pesados y livianos, cultivadores de campo, así

¹⁶Instituto de Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Industria y Construcción. Industria Manufacturera. Maquinaria Agrícola. “Unidades vendidas y facturación de maquinarias agrícolas nacionales e importadas.” Disponible en <http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/13/c050708.xls> consultado en Junio de 2012.

¹⁷ Garfinkel, Op. cit., p.8

como partes de sembradoras, dosificadores, cajas de velocidad (...). A partir de la adopción de la siembra directa por parte de muchos productores agropecuarios estas empresas tuvieron que reconvertirse para producir sembradoras que se adecuaron a este nuevo sistema de producción”¹⁸

La producción de tractores se concentra en pocas empresas las cuales son principalmente de origen extranjero y si bien existen algunas empresas nacionales, como Metalfor o Pauny, éstas pueden competir por precios pero no por la tecnología utilizada. Los principales productores mundiales son John Deere, CHN Global y AGCO.¹⁹

El caso de las cosechadoras es muy similar al de los tractores, se trata de maquinarias que demandan mucha tecnología y su producción es de origen transnacional aunque está menos concentrada que la de los tractores permitiendo una mayor participación de las firmas nacionales como Vassalli.²⁰

Los implementos incluyen una gran variedad de empresas heterogéneas en función al tipo de producto que elaboran y al tratarse de equipos que no demandan tecnología de alto desarrollo, su producción es llevada a cabo por empresas nacionales.

Analizar la cantidad de ventas, tanto en unidades como en importes, nos permite obtener nociones del precio de los bienes y de la participación de cada grupo. Si tomamos como ejemplo el año 2010 los resultados fueron los siguientes:

VENTAS TOTALES EN UNIDADES. AÑO 2010.				
TOTALES	SEMBRADORAS	TRACTORES	COSECHADORAS	IMPLEMENTOS
23436	3300	6675	1685	11776

TABLA N° 2: Ventas totales en unidades. Año 2010. Elaboración propia en base a datos del INDEC²¹

VENTAS TOTALES AÑO 2010 EN MILLONES DE DÓLARES				
TOTALES	SEMBRADORAS	TRACTORES	COSECHADORAS	IMPLEMENTOS
4.153,3	823,0	1.271,5	1.224,9	833,9

TABLA N° 3: Ventas totales en millones de dólares. Año 2010. Elaboración propia en base a datos del INDEC²²

¹⁸ Hybel, Op. Cit., p.7

¹⁹ Garfinkel, Op. cit., p.8

²⁰ *Ibidem*.

²¹ INDEC. Op. Cit., p. 9

²² *Ibidem*.

Participación en las ventas en unidades

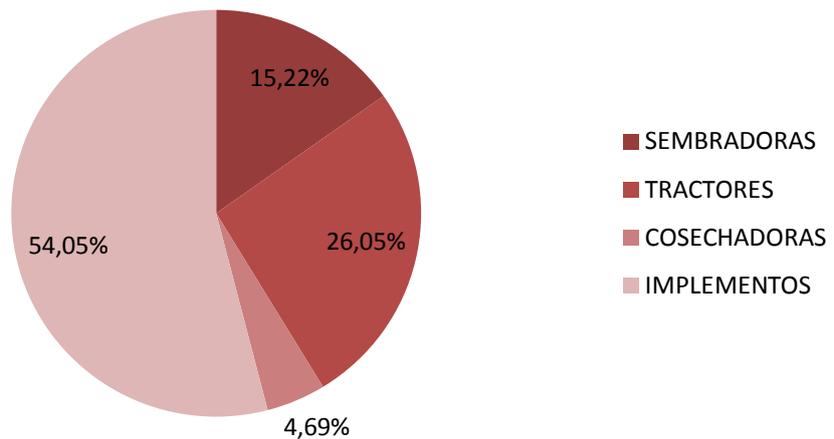


GRÁFICO N° 2: Participación en las ventas en unidades. Año 2010. Elaboración propia según datos de la tabla N° 2

Participación en las ventas en millones de pesos

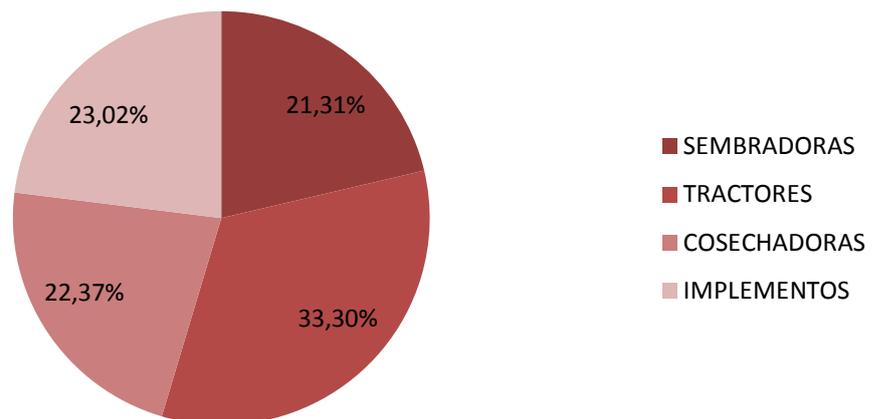


GRÁFICO N° 3: Participación en las ventas en unidades. Año 2010. Elaboración propia según datos de la tabla N° 3

La importancia y el desempeño de las empresas se miden por sus ventas y también por la influencia que las empresas tienen sobre las personas que forman parte de ellas, sobre la comunidad en la cual se localizan, sobre la industria y el desarrollo nacional.

Diversos datos expuestos en un informe de la Subsecretaría de Comercio Internacional,²³ dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, nos permiten resaltar algunos motivos por los cuales consideramos que las empresas fabricantes de maquinaria e implementos

²³ Subsecretaría de Comercio Internacional. Dirección General de Estrategias de Comercio Exterior. Dirección de Oferta Exportable. "Informe Sectorial. Sector de Maquinaria Agrícola". 2011. Disponible en <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Maquinaria%20agr%C3%ADcola.pdf> consultado en Junio de 2011.

agrícolas son importantes y también nos dan pauta de cuestiones que deben ser mejoradas.

La actividad da lugar a 40000 trabajadores empleados de manera directa e indirecta, a 665 empresas fabricantes, a un 90% de PYMES dentro de la cadena de valor, esto significa que un gran número de familias subsisten gracias al desarrollo de esta actividad y que ésta constituye el motor económico de muchas de las localidades del interior del país.

También debemos tener en cuenta que del total de maquinarias vendidas en el país solo un 46% corresponde a maquinarias e implementos de origen nacional y que de lo que se produce solo el 5,5% se exporta, por tales motivos es importante analizar por qué a pesar de las oportunidades comerciales que se presentan a nivel mundial, éstas no son aprovechadas.

1.3. Comercio Exterior

El análisis del mercado mundial y de la inserción argentina en dicho mercado es relevante para dar cuenta del potencial de oportunidades del país en este segmento de bienes de capital y de la importancia de enfocar la vía de crecimiento de las empresas a través del incremento de su inserción externa.

Un estudio realizado por el Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) dependiente de la Fundación Mediterránea²⁴ indica que a nivel de comercio mundial los cinco principales exportadores de maquinaria agrícola son Estados Unidos, Alemania, Japón, Italia y Holanda; los cinco principales importadores son Estados Unidos, China, Corea del Sur, Alemania y Francia. Argentina está entre los 40 principales exportadores mundiales y entre los 40 principales importadores mundiales, teniendo mayor participación en las importaciones.

Internacionalmente, los principales países exportadores son los principales importadores, lo que se explica por el comercio intra-firma que se da entre las multinacionales con sus filiales de fabricación ubicadas en diversas partes del mundo.

La oferta mundial de maquinaria agrícola se concentra en pocas firmas y pocos países, especialmente en relación a tractores y cosechadoras. Esto es consecuencia de las estrategias adoptadas por las empresas líderes basadas en procesos de fusión, adquisición y alianzas estratégicas; y también de que las multinacionales que elaboran estos bienes, generalmente divisiones de automotrices, se benefician de economías de escalas, pudiendo contar con equipos de I+D y hacer frente a grandes inversiones de capital, lo que les permite contar con tecnología de punta de productos y de procesos.²⁵

²⁴ Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. "Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal. La Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes". Documento de Trabajo. Año 17. Edición N° 97. 8 de Junio de 2011. Disponible en http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/1817.pdf consultado en Agosto de 2011

²⁵ Hybel. Op. Cit., p.7

BALANCE COMERCIAL ARGENTINO			
PERIODO	EXPORTACIONES FOB U\$S	IMPORTACIONES CIF U\$S	SALDO U\$S
2006	106.559.123	519.807.203	-413.248.080
2007	148.861.758	727.885.528	-579.023.770
2008	255.771.277	941.768.894	-685.997.617
2009	201.136.823	401.848.887	-200.712.064
2010	225.991.594	721.603.583	-495.611.989

TABLA N° 4: Balance Comercial de Maquinaria Agrícola Argentina. Elaboración propia en base a datos del INDEC²⁶

BALANCE COMERCIAL

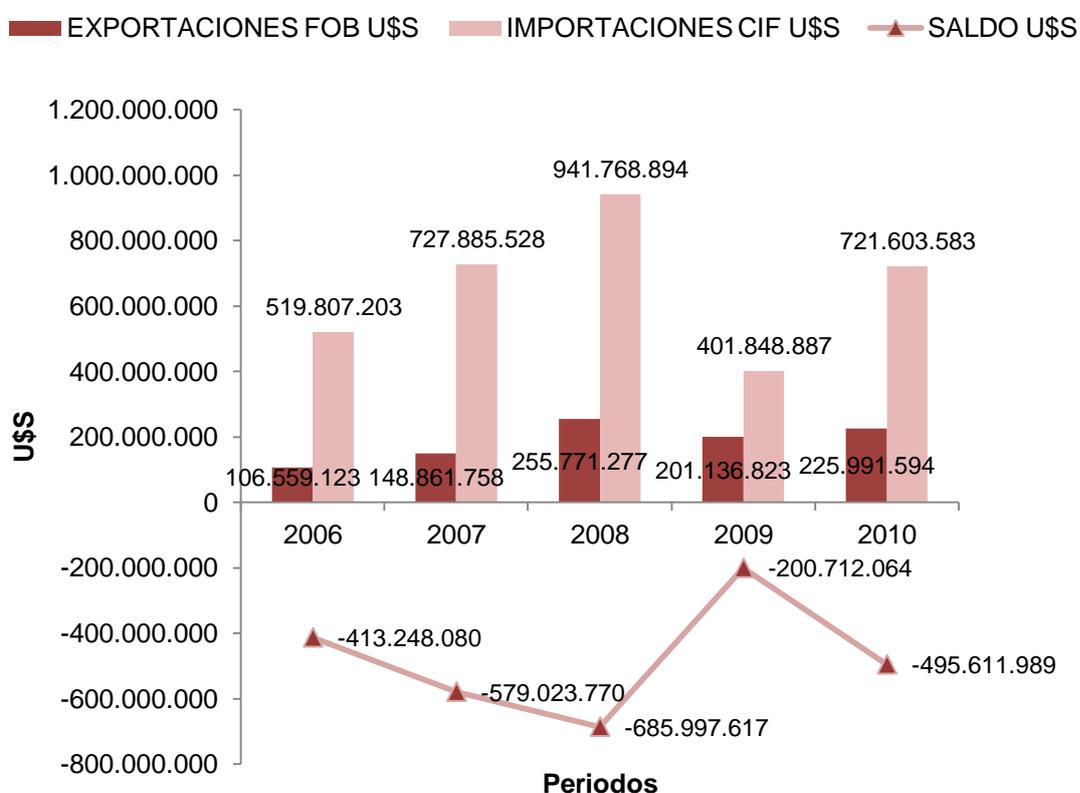


GRAFICO N° 4: Balance Comercial de Maquinaria Agrícola Argentina. Elaboración propia en base a datos de la tabla N° 4

La simple observación del gráfico nos permite deducir que a pesar de los conocimientos agronómicos, de la especificidad de los productos, de la alta calidad productiva, Argentina es un país netamente importador y, si bien, en la época postconvertibilidad las exportaciones crecieron, esto no fue suficiente para obtener un saldo positivo en la balanza comercial.

²⁶ INDEC. Op. Cit., p.9

DATOS SOBRE COMERCIO EXTERIOR. AÑO 2010			
PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIONES	PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	PRINCIPALES ORÍGENES DE IMPORTACIONES	PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS
Venezuela	Sembradoras abonadoras P.A. 84323010 N.C.M.	Brasil	Tractores P.A. 87019090 N.C.M.
Uruguay	Máq y aparatos con función propia P.A. 84798999 N.C.M.	Estados Unidos	Cosechadoras-trilladoras P.A. 84335100 N.C.M.
Brasil	Cosechadoras-trilladoras P.A. 84335100 N.C.M.	Alemania	Máq y aparatos con función propia P.A. 84798999 N.C.M.
Bolivia	Aparatos, no manuales, p/ fumigar P.A. 84248119 N.C.M.	Italia	Cosechadoras no comprendidas en otra parte P.A. 84335990 N.C.M.
Chile	Partes de máquinas, aparatos y artefactos P.A. 84329000 N.C.M.	China	Irrigadores y sist. de riego por aspersión P.A. 84248121 N.C.M.

TABLA N° 5. Datos sobre comercio exterior. Año 2010. Fuente: Elaboración Propia en base a datos de la Subsecretaría de Comercio Internacional²⁷.

El principal proveedor de Argentina es Brasil cuestión que se debe al establecimiento en dicho país de filiales de las empresas multinacionales líderes en el mercado. *“Gracias a los incentivos del régimen macroeconómico de la convertibilidad y la consolidación del Mercosur, el comercio intrafirma entre Argentina y Brasil fue aumentando, y nuestro país aportó cada vez menos valor agregado. Argentina posee un déficit externo estructural en equipos agrícolas, en gran parte explicado por las estrategias empresariales de las grandes corporaciones, pero sin duda las políticas nacionales son la causa fundamental del tipo de impacto que las condiciones de las empresas multinacionales imponen sobre el territorio”*.²⁸

Las sembradoras e implementos son los principales productos comercializados por empresas argentinas, pero en los últimos años cobraron importancia las cosechadoras a causa de la venta de paquetes tecnológicos a Venezuela y de experiencias puntuales con otros países, como por ejemplo Angola.

A pesar de la existencia de oportunidades comerciales y de la capacidad productiva de las empresas argentinas, la balanza comercial continua siendo deficitaria. Conocer mejor a las PYMES nos permitirá determinar qué cuestiones se deben mejorar para lograr revertir dicha situación, y esto constituye el objetivo de los próximos capítulos.

²⁷ Subsecretaría de Comercio Internacional. Op. Cit., p. 11

²⁸ Langard, Federico. *“La industria de maquinaria agrícola en Argentina frente a la estructura sectorial del mercado internacional.”* Geograficando. Año 7 N°7. 2011. Pág 180. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Memoria Académica: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5097/pr.5097.pdf consultado en Julio de 2012.

Capítulo II

Las condiciones de los factores

Cuando hablamos de condiciones de los factores nos referimos a los factores necesarios para la producción, tales como capital humano, recursos físicos, tecnológicos, de conocimientos, de capital e infraestructura. La dotación de factores con que cuente la nación es importante para la ventaja competitiva, pero lo importante no es su cantidad, sino el grado de eficiencia y efectividad con que se desplieguen. Cabe distinguir entre factores básicos y avanzados, factores generalizados y especializados, factores heredados o creados. Esta distinción es importante porque de ella dependerá la ventaja competitiva.²⁹

2.1. Dotación de factores

Si comenzamos por la mano de obra podemos decir que existe recurso humano capacitado, principalmente en las áreas de gerencia y administración, mientras que en la parte operativa el personal va adquiriendo conocimientos a medida que desarrolla su trabajo. Al tratarse de una actividad intensiva en mano de obra calificada, es importante la demanda de soldadores, torneros, pintores, entre otros oficios y conseguir personal calificado es una tarea cada vez más complicada para las empresas, sobre todo por la falta de escuelas técnicas que enseñen dichos oficios.

Por lo general, al tratarse de empresas medianas y pequeñas, las mismas están conducidas y lideradas por sus dueños o miembros de la familia, quienes no siempre tienen los conocimientos adecuados y deben contratar servicios de terceros, sobre todo en lo que tiene que ver con programas informáticos que faciliten las tareas, con asesoramiento legal y contable, salvo en algunas excepciones donde los dueños se forman para poder dirigir las empresas.

En los últimos años fueron incorporadas a las empresas personas con conocimientos relacionados al diseño y la tecnología tales como ingenieros industriales, ingenieros agrónomos, diseñadores industriales. Pero no siempre el personal está especializado. Las cámaras relacionadas a la actividad dictan cursos de especialización que van desde el área operativa al área gerencial, principalmente se pueden mencionar los cursos que brinda la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA).

²⁹ Porter Michael E. Op. Cit., p. 4

El costo que la mano de obra representa en el valor de los productos es importante porque la producción implica tareas riesgosas, el manejo de mucha maquinaria y son frecuentes los accidentes de trabajo que derivan en costos sociales y legales. El personal de estas empresas pertenece en su mayoría al sindicato de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM), se trata de un gremio fuerte, que ejerce mucha presión sobre los empresarios especialmente en lo que respecta a políticas salariales y condiciones laborales.

DATOS DE EMPLEOS Y SALARIOS. AÑO 2010		
CATEGORIAS	TOTAL DEL SISTEMA	MAQUINAS Y EQUIPOS
PUESTOS DECLARADOS (cantidad de personas)	7.275.000	117.000
REMUNERACION TOTAL PROMEDIO DE PUESTOS DECLARADOS (en pesos)	\$4222,00	\$4045,00
COSTO SALARIAL PROMEDIO (en pesos)	\$5180,00	\$4934,00

Tabla N° 6. Datos de empleos y salarios. Año 2010. Elaboración Propia en Base a Datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas³⁰.

Si bien los datos corresponden al conjunto total de maquinarias y equipos, no solo al de maquinarias e implementos agrícolas, oportunamente dijimos que la actividad emplea aproximadamente a 40000 trabajadores de manera directa e indirecta.

El INDEC elabora periódicamente un informe denominado “Demanda Laboral Insatisfecha en la Argentina”³¹ a partir de encuestas a las empresas con el objetivo de analizar la oferta y la demanda laboral. El informe correspondiente al segundo trimestre del año 2011 indica que del total de empresas fabricantes de maquinarias y equipos, el 32.7% realizó una búsqueda de personal, pero sólo el 13.9% de esas empresas lograron satisfacer sus requerimientos. La búsqueda estuvo orientada 50% a personal operativo, 33.3% a profesionales y el 16.7% a personal técnico. Un dato muy curioso tiene que ver con el género del personal ya que para el total de las empresas el sexo es indistinto.

Además del capital humano son importantes los recursos físicos. Estos implican no solo a las materias primas que llevan los productos, sino también todos aquellos necesarios en el proceso productivo como energía, agua, combustible, condiciones climáticas, localización, entre otros.

Existen empresas fabricantes localizadas en diferentes puntos del país, sobre todo dependiendo del tipo de cultivo, pero la mayor parte de las empresas está ubicada en la región central, compuesta por las provincias de Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires y Entre Ríos.

³⁰ Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Secretaria de Política Económica y Planificación de Desarrollo. Información Económica al Día. Disponible en <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html> consultado en Diciembre de 2011.

³¹ Instituto Nacional de Estadística y Censos. “Demanda laboral insatisfecha en la Argentina. Segundo trimestre del 2011”. Buenos Aires. 2 de Septiembre de 2011. Disponible en: http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/16/demanda_09_11.pdf consultado en Diciembre de 2011.



Mapa N° 1: Ubicación de las empresas fabricantes. Elaboración propia en base a datos del CEP³²

La ubicación de las empresas en estas provincias responde a que en ellas se encuentra el área productiva agrícola por excelencia, lo que les permite tener mayor contacto con su demanda. Además de ser regiones agrícolas, en ellas también se encuentran las principales ciudades del país y los principales polos industriales facilitando el acceso a la mano de obra, a los insumos productivos y permitiendo ahorrar costos de transporte. Las empresas se encuentran próximas a sus proveedores y a sus clientes, ubicadas en centros urbanos que cuentan con viviendas, asistencia sanitaria, instituciones educativas y sociales, entidades bancarias, e influyen en la vida de estas poblaciones ya que constituyen un atractivo al ser fuente de trabajo y al participar en el desarrollo comunitario mediante programas solidarios, de donaciones, de la participación en fundaciones o en la creación de una propia fundación individualmente o en conjunto con otras empresas. Por ejemplo la firma Agrometal ubicada en Monte Maíz fundó en 1990 la Fundación Agrometal que realiza acciones tendientes a mejorar la calidad de vida de los habitantes de esa localidad del sur cordobés.

³²Centro de Estudios para la Producción. "El Sector de Maquinaria Agrícola en Argentina". Secretaría de Industria y Comercio. Ministerio de Industria. Septiembre de 2010. Disponible en: http://www.cep.gov.ar/web/amplia_not.php?not=2 consultado en Diciembre de 2011.

Como nos referimos a empresas de Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires, estas tienen un mejor acceso a los servicios que las empresas ubicadas en otros puntos del país. La construcción de la autopista que une a Rosario con Córdoba por ejemplo, fue una inversión que contribuyó a facilitar la tarea de transporte que se veía complicada en los últimos años por el mal estado de las rutas y por la congestión de las mismas.

Como los productores agrícolas realizan su actividad productiva al aire libre, las condiciones climatológicas ejercen una gran influencia sobre sus decisiones, las cuales repercuten directamente sobre los fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas. Así por ejemplo, la sequía del año 2009 fue una de las causantes de la disminución de las ventas de maquinarias e implementos. Las variaciones climáticas pueden favorecer o destruir por completo la siembra, y por lo tanto constituyen una de las mayores preocupaciones de los productores.

En la fabricación de maquinaria se emplean diferentes tipos de insumos: metales, aceros y plásticos provenientes de industrias maduras y concentradas como la siderúrgica, la metalmecánica y la plástica; partes y piezas simples, estandarizadas tales como barras, sinfines, correas, poleas, engranajes, cilindros producidos generalmente por empresas pequeñas; y componentes complejos realizados a medida como así también componentes electrónicos.

Los insumos siderúrgicos se obtienen de importantes empresas proveedoras ubicadas en el país. Podemos mencionar Aluar, Acindar, Siderca y Siderar.

En el caso de los tractores y cosechadoras, la fabricación se realiza bajo un proceso seriado de montaje con fuertes economías de escala derivados de altos costos fijos. En cambio en la fabricación de sembradoras las economías de escala son menos significativas, la producción se hace en lotes menores y a veces prácticamente a pedido. Esto se debe al menor volumen de demanda por cada modelo en particular derivado de la alta diferenciación del producto.

“Para la definición de las políticas para el sector resulta importante considerar los intereses de los proveedores de materias primas siderúrgicas y procurar su alineación con los de los fabricantes locales de maquinarias agrícolas. Una opción, en este sentido, es promover su participación en proyectos asociativos u otros que permita agilizar la operatoria al interior de la cadena de valor en pos de un objetivo común. [...] De acuerdo con los datos de la matriz insumo producto, la mano de obra es el rubro con mayor incidencia sobre los costos de producción de las maquinarias agrícolas con el 16%, seguida por los productos laminados de hierro y acero con el 13%. Si bien pueden existir diferencias en la incidencia de estos rubros entre los distintos segmentos que componen el conjunto de las maquinarias agrícolas, no caben dudas sobre la relevancia de estos insumos en cada una de las estructuras de costos de los distintos tipos de maquinarias analizadas”³³

³³ Hybel, Diego. “Plan estratégico industrial - Argentina 2020. Sector Maquinarias Agrícolas”. INTI-Economía Industrial. 2011. Pág 13 y 14. Disponible en http://www.inti.gov.ar/pdf/economia_industrial/PlanEstrategicoMaquinariaAgricola.pdf consultado en Diciembre de 2011.

Las materias primas están disponibles pero medidas como las Licencias No Automáticas de Importación dificultan la obtención en tiempo y forma de las mismas. Otro problema relacionado a los recursos físicos tiene que ver con el acceso a la energía.

En los últimos años las empresas realizaron inversiones, ajustes de horarios de trabajo y midieron su consumo debido a los problemas energéticos. La falta de abastecimiento de combustibles líquidos, gas natural y electricidad, generó cortes a la industria por parte de las distribuidoras, insuficiencia de gas natural por falta de inyección desde los yacimientos de origen, y las centrales eléctricas que trabajaban con gas natural debieron recurrir al fueloil o gasoil para seguir funcionando. A esto se le sumaron los bajos niveles estacionales de agua registrados en los ríos, con el consecuente impacto de disminución en la producción de las centrales hidroeléctricas y en el uso alternativo del gas como insumo para generarla. Estos problemas fueron coyunturalmente solucionados con la importación de fueloil de Venezuela, gas natural de Bolivia y electricidad de Brasil, debiendo nuestro país asumir en estas transacciones costos superiores a los del mercado interno. Este panorama es el que desencadenó las actuales restricciones de abastecimiento, los aumentos de precios para consumidores y los cambios en el marco de regulación.³⁴

La información, capacitación, los conocimientos y las innovaciones tecnológicas constituyen recursos indispensables para el desarrollo de la actividad agroindustrial. Desconocer la realidad del mercado y los avances técnicos implica que la toma de decisiones no sea correcta.

Las modificaciones en los tipos de siembras, el surgimiento de nuevos agroquímicos, fertilizantes, las semillas modificadas y demás definen el tipo de maquinaria que el productor requerirá en su labor. El precio de los insumos, el estado de los mercados internacionales, el precio de los cereales, son cuestiones que también influyen en el productor y por lo tanto deben ser tenidas en cuenta por los fabricantes de maquinarias e implementos.

La información puede obtenerse de diversas fuentes tales como universidades privadas y estatales, cámaras empresariales, asociaciones gremiales, asociaciones gubernamentales, institutos dedicados a la investigación científica y tecnológica. Así mismo existen programas destinados a capacitar al personal de las empresas como a los empresarios, muchos de los cuales son gratuitos.

En Argentina existe el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, el único que contempla la innovación productiva asociada a la ciencia y la tecnología. Se creó el Polo Científico Tecnológico que es un centro de gestión, producción y divulgación del conocimiento, en el que funcionan la sede del Ministerio, la Agencia Nacional de Promoción Científica y el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Este último es el principal organismo dedicado a la promoción de la ciencia y la tecnología en el país.

³⁴ Energía Argentina S.A. “*La realidad energética argentina*”. Disponible en http://www.soloenergia.com.ar/aprendamas/enarsa/enarsa_antecedentes.html consultado en Febrero de 2012

También existen el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

Los desarrollos tecnológicos e industriales que se realizan en el país, estos están protegidos por leyes como la Ley 24.481 (Patentes y Modelos de Utilidad), Ley 22.362 (Marcas), Ley 22.426 (Transferencia de Tecnología) y del Decreto Ley 6673/63 (Modelos y Diseños Industriales). El órgano encargado de la aplicación de las leyes y de la protección de la propiedad industrial es el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI)³⁵

El dato más actual respecto del porcentaje del PBI que se invierte en ciencia y tecnología data de 2007, y según el banco Mundial, este fue el 0.51%, mientras que en países como Brasil fue el 1.10%, o en Suecia el 3.51%.³⁶ La diferencia con países vecinos como Brasil respecto de este tema es notable. A pesar de esto los conocimientos de los empresarios argentinos en relación a la agroindustria nos interesan, lo que les permite desarrollar productos acordes a las necesidades del mercado.

Respecto del capital, las empresas financian sus actividades con capital privado para tratar de evitar el endeudamiento pero existen programas de financiamiento del estado que se aplican a través de SEPYME dependiente del Ministerio de Industria de la Nación tales como³⁷:

-FONAPYME: se trata de créditos para comprar bienes de capital, construcción o instalaciones.

-Régimen de Bonificación de Tasas: permite que las entidades financieras otorguen préstamos a las PYMES a tasas reducidas.

-Sociedades de Garantía Recíproca (SGR): facilita el acceso al crédito a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones.

-Programa para el desarrollo de parques industriales: Bonificación de préstamos obtenidos para financiar obras de infraestructura.

-PACC: programa destinado a la capacitación y acceso al crédito que consiste en reintegros para aquellas empresas que inviertan en asistencia técnica.

-Programas de capacitación, ya sea reintegrando el dinero que las empresas invierten en capacitación o bien destinando unidades capacitadoras designadas por el estado a tal efecto.

A través del Ministerio de Industria se aplica la Ley de Promoción de Inversiones N° 26360, que consiste en una devolución del Impuesto al Valor Agregado y una Amortización Acelerada del Impuesto a las Ganancias, esto

³⁵ Instituto Nacional de Propiedad Industrial. Misión, objetivos y servicios. Disponible en: http://www.inpi.gov.ar/templates/elinpi_mision.asp consultado en Noviembre de 2011.

³⁶ Banco Mundial. Indicadores. Datos. Ciencia y Tecnología. Disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries/1W?display=default> consultado en Febrero de 2012

³⁷ Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional. Disponible en www.sepyme.gob.ar consultado en Febrero de 2012

último significa que el importe final sobre el cual se aplica el Impuesto a las Ganancias resulta menor, al acumularse las amortizaciones en un solo periodo.³⁸

Cada provincia cuenta con programas de capacitación y financiación propios. Entre los principales podemos mencionar:

- En Buenos Aires, programas como BA Innova (créditos para MIPyMEs con proyectos de innovación y/o modernización tecnológica), Fuerza Productiva (créditos a través del Banco de la Provincia de Buenos Aires para inversiones como compra de maquinaria, establecimiento en parques industriales, etc.), Unidad de Enlace CFI(es un nexo con el Consejo Federal de Inversiones para que los empresarios accedan a por ejemplo créditos para exportar su producción, o también para ampliar su capacidad productiva y sus ventas), Certificado PYME (Inscripción de empresas que facturen anualmente más de \$240.000 o cuente con más de 12 empleados, o un activo fijo, con excepción de bienes inmuebles y rodados, superior a \$120.000. A través de esta inscripción puede acceder a numerosos beneficios como participación en ferias de alcance nacional o internacional, reducción o facilidades en el pago de aranceles para distintas certificaciones, prioridad en las contrataciones o licitaciones del estado provincial, entre otros)³⁹

- En Córdoba, al igual que a nivel nacional existe un Registro Industrial para establecimientos que lleven a cabo actividades industriales, también hay un portal denominado Córdoba Emprende a través del cual se brinda toda la información relacionada con apoyo y asesoramiento para emprendedores. A través de la Ley 9727 se creó el Programa de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba por medio del cual las empresas que presenten proyectos industriales pueden obtener diversos beneficios, como exenciones al pago de impuestos provinciales, subsidios por cada nuevo trabajador que contraten por tiempo indeterminado, al consumo de energía eléctrica incremental, subsidio para la capacitación del personal, asignaciones de partidas especiales para financiar ó cofinanciar proyectos de características innovadoras⁴⁰. Otro de los programas se denomina “Excelencia en la Gestión de PYMES” el cual apoya, promueve y reconoce a las PYMES que elevan gradualmente su calidad de gestión, para lo cual la Secretaria de Industria y la Unión Industrial de la provincia brindan a los participantes capacitación y asistencia técnica. También a través del Consejo Federal de Inversiones se pueden obtener créditos para la reactivación productiva. La provincia también cuenta con la Ley de Parques Industriales N° 7255 en la cual se establecen todos los requisitos a cumplir para la creación de los mismos y el establecimiento de las empresas en ellos.⁴¹

- En Santa Fe surgió el denominado Programa de Herramientas de Apoyo el cual contempla el acceso a la capacitación, asistencia técnica, asistencia financiera y construcción del capital social. Para ello una de las tareas fue crear

³⁸ Ministerio de Industria. Presidencia de la Nación. Ley de Promoción de Inversiones. Disponible en: www.sub-industria.gob.ar/lpi/beneficios.htm#organismos consultado en Febrero de 2012

³⁹ Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires. Disponible en <http://www.mp.gba.gov.ar/> consultado en Febrero de 2012.

⁴⁰ Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de Córdoba. “Ley 9727: Promoción y Desarrollo Industrial para PYMES de Córdoba”. 29/12/2009. Disponible en <http://micyt.cba.gov.ar/default.aspx?pagina=297> consultado en Febrero de 2012.

⁴¹ Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de Córdoba. “Ley 7255: Parques Industriales de la Provincia de Córdoba”. Disponible en <http://micyt.cba.gov.ar/default.aspx?pagina=298> consultado en Febrero de 2012.

convenios con distintas universidades para que concienticen al empresariado sobre la importancia de profesionalizar la gestión de las empresas y así lograr mayor competitividad.⁴² El gobierno también pone a disposición de los interesados un programa de ferias y exposiciones santafesinas para Pymes denominado Santa Fe Expone.⁴³ Otra de las actividades interesantes en Santa Fe es la creación de consejos económicos que son espacios públicos privados donde se discuten los planes productivos que luego definirán la política a seguir por el gobierno.

Si bien existen programas de financiamiento, el acceso a los mismos es demasiado burocrático y muchas veces los tiempos y requerimientos de las empresas no concuerdan con los del estado, las PYMES suelen resignar el acceso a estos beneficios, por lo que podemos decir que la coordinación entre las políticas públicas y las necesidades privadas no es la deseada.

2.2. Jerarquías y creación de factores

Tal como establece Porter, la ventaja competitiva va a depender del grado de eficiencia y efectividad con que se desplieguen los factores. Muchas veces las desventajas en ciertas áreas impulsan a las empresas a llevar a cabo actividades de diferenciación que requieren un mayor esfuerzo alcanzando así ventajas de orden superior.

Podemos clasificar a los factores en diversas categorías:

-Factores básicos y avanzados: los básicos son aquellos que se heredan o aquellos cuya creación no representa grandes esfuerzos, son más relevantes en sectores que no requieren de gran formación o de altas necesidades tecnológicas. Podemos mencionar como ejemplos los recursos naturales, las condiciones climáticas, la localización geográfica, la mano de obra no especializada o semi especializada.

Los factores avanzados son los más difíciles de conseguir porque requieren de grandes inversiones, de capital humano altamente capacitado y de tecnologías complejas. Esto permite obtener ventajas de orden superior.

-Factores generalizados y especializados: tiene que ver con la especificidad de los factores. Cuando un factor puede ser utilizado por varios sectores decimos que es generalizado. Cuando un factor responde a las necesidades de un sector en particular o de muy pocos sectores, es especializado. La especialización está muy ligada a la innovación; un factor que hoy es especializado, en poco tiempo puede ser generalizado.

-Factores heredados o creados: el factor heredado puede ser por ejemplo la ubicación geográfica, pero los más importantes para obtener ventaja por lo

⁴² Gobierno de la Provincia de Santa Fe. Producción. Industrias y Empresas. PyMES. “Programa Herramientas de Apoyo en Defensa del Empleo y La PYME Industrial Santafesina”. Disponible en [http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/119422/\(subtema\)/93793](http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/119422/(subtema)/93793) consultado en Febrero de 2012

⁴³ Gobierno de la Provincia de Santa Fe. Producción. Industrias y Empresas. PyMES. “Santa Fe Expone”. Disponible en [http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/112732/\(subtema\)/93793](http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/112732/(subtema)/93793) consultado en Febrero de 2012

general se crean. Juegan un papel muy relevante las instituciones públicas y privadas.

Conocer la clasificación de los factores y la dotación con la que cuentan las empresas es relevante para saber si estas pueden obtener ventajas de la misma.

Si analizamos los factores expuestos anteriormente podemos decir que son principalmente básicos y generalizados, pero hay ciertos elementos que pueden permitir obtener ventajas competitivas basadas en la diferenciación.

La mano de obra es costosa, en su mayoría no está altamente especializada, sino que requiere de capacitación y debe aprender el oficio generalmente con las labores cotidianas.

Los recursos necesarios para la producción están disponibles, pero acceder a ellos muchas veces es una tarea dificultosa por las medidas impuestas por el gobierno y por la infraestructura pública deficiente.

Si bien las empresas están localizadas en localidades donde tienen acceso a medios de comunicación, internet, correo, servicios sanitarios, medios de transporte, al ser Argentina un país bien austral, está alejado de los clientes potenciales del exterior si lo comparamos con otros países como por ejemplo Italia o Alemania esto deriva en mayores costos logísticos.

A pesar de esto existen ciertos factores que son muy importantes y que si se los aprovecha adecuadamente permitirían a las empresas alcanzar el éxito: los factores de conocimiento, inversión y capital.

Distinguimos a estos factores porque existen en el país instituciones cámaras que se ocupan de las pymes agroindustriales a través de las cuales las empresas obtienen no solo la información que necesitan para llevar a cabo sus tareas, sino también capacitación específica, financiación, pueden compartir actividades con otras empresas, pueden participar de ferias y exposiciones y muchas otras actividades que sería muy dificultoso llevar a cabo individualmente.

Al ser la actividad agrícola una de las principales fuentes de empleo e ingresos del país, se desarrollaron mecanismos y programas específicos para acceder a maquinarias como así también para fabricarlas.

Si tenemos en cuenta que Argentina es un país agrícola por excelencia, por lo que los conocimientos relacionados a la actividad son amplios y mucho de los cuales no se obtienen más que con la práctica, las empresas argentinas podrían desarrollar paquetes comerciales que incluyan tanto el *know how* de la producción agrícola como así también los productos y bienes de capital necesarios para producir.

Capítulo III

Condiciones de la demanda de maquinaria e implementos agrícolas

Tener en cuenta a la demanda interior es importante porque puede constituir una fuente de aprendizaje para las empresas que deseen competir internacionalmente. Cuando hablamos de este determinante debemos tener en cuenta su composición, su magnitud y las pautas de crecimiento, y los mecanismos mediante los cuales transferir a los mercados extranjeros las preferencias del mercado interno, es decir poder utilizar los conocimientos que brindan los compradores locales para potenciar el consumo en el exterior.⁴⁴

3.1. Composición de la demanda

*“Las naciones consiguen ventaja competitiva en los sectores o segmentos sectoriales donde la demanda interior brinda a las empresas locales una imagen de las necesidades del comprador más clara o temprana que la que pueden tener sus rivales extranjeros. Las naciones también consiguen ventaja si los compradores locales presionan a las empresas locales para que innoven más de prisa y alcancen ventajas competitivas más refinadas en comparación con sus rivales extranjeros”.*⁴⁵

Las cuestiones que tenemos en cuenta a la hora de analizar la composición de la demanda implican conocer si está segmentada, si los compradores son entendidos y exigentes y si las necesidades de los clientes locales son precursoras de las necesidades de los clientes del extranjero. Esto nos permite determinar si constituye realmente una fuente de ventaja para las empresas.

Para el caso de las PYMES fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas podemos decir que los compradores son grandes conocedores de la actividad agrícola que llevan a cabo y por lo tanto saben qué es lo que necesitan aunque no siempre tienen conocimientos de la tecnología disponible.

“Históricamente, en la Argentina, el comprador de equipos agrícolas era el productor agropecuario de la región pampeana; compraba los productos desarrollados y fabricados por las empresas de capital nacional. En los últimos

⁴⁴ Porter Michael E. Op. Cit., p. 4

⁴⁵ Ibídem

veinte años, en el proceso de reestructuración productiva agropecuaria, han desaparecido las explotaciones más pequeñas y ha aumentado la cantidad de explotaciones grandes, que desarrollan sus actividades productivas con elevadas inversiones en equipos agrícolas de gran potencia. De este modo, se ha modificado el perfil de los compradores: a medida que las explotaciones son más grandes y profesionalizadas, crece la demanda por equipos más grandes, más confiables y tecnológicamente más complejos y precisos.”⁴⁶

Los clientes son exigentes y tienen claras sus necesidades y lo que el productor más espera de la maquinaria es rendimiento, aunque también es exigente en relación a servicio post-venta y financiación; tengamos en cuenta que estas maquinarias se emplean en zonas que muchas veces no tienen cerca lugares poblados que cuenten con talleres mecánicos y con repuestos adecuados, por lo tanto el productor valora mucho la asistencia técnica en tiempo y forma.

El precio de los commodities, el aumento de la población y la disminución de tierras disponibles, hacen que los productores agropecuarios se tornen exigentes respecto de los niveles de rendimiento tratando de llevar a cabo una agricultura responsable y de alta performance, por lo tanto los productores actúan como anticipadores de cambios o indicadores de necesidades futuras.

Respecto a la financiación, los medios de pago más requerido por los clientes e implementados por las pymes tienen que ver con leasing, plan canje de cereales o planes a largo plazo otorgados por las propias empresas, aunque en el caso de las más pequeñas esto no es factible y la única posibilidad por parte de ellas es recibir de los clientes valores con fechas diferidas.

La adecuación de los productos a las necesidades del usuario determina una barrera de protección natural para el sector porque no todos los competidores internacionales tienen la capacidad de adecuar sus productos a las condiciones locales. Sin embargo, tiene un efecto inverso, al convertirse en una barrera para la exportación ya que en el mercado de destino también el usuario exigirá adecuaciones al medio local que no sólo serán consecuencia de exigencias tecnológicas sino también de culturas, usos y costumbres.

Como factor generador de cambios de diseño importante encontramos a los prestadores de servicios agropecuarios porque son los que tienen un contacto intensivo con la problemática de las operaciones agrícolas. El diseño de producto es una función estratégica para el sector tanto para su afianzamiento en el medio local como para su proyección internacional.

Con la evolución tecnológica se hace cada día más complejo el desarrollo de productos y componentes en función de las múltiples disciplinas que involucra, las cuales sobrepasan las tradicionales habilidades mecánicas de los fabricantes. Los costos del desarrollo son difíciles de afrontar para los fabricantes medianos y pequeños y, por ende, es necesario implementar emprendimientos asociativos en este campo. Salvo muy pocas excepciones no están difundidas en el sector las

⁴⁶ García, Graciela M. C. “Transformaciones macroeconómicas y reestructuración de los mercados argentinos de equipos agrícolas. Algunas evidencias”. Instituto de Investigación Económica, Escuela de Economía. Universidad Nacional de Rosario. Octubre de 1999.

prácticas de aseguramiento de calidad bajo la Norma ISO 9000. Esta práctica si bien no es valorada aún a nivel de los usuarios locales, puede significar un respaldo importante en el caso de emprender el camino de la exportación.⁴⁷

Hablamos de la adecuación de los productos porque esto constituye una de las barreras a la hora de ingresar a un mercado extranjero, y la demanda cumple un rol fundamental en esta tarea siempre y cuando brinde conocimientos sobre aquellos cambios que considera necesarios.

El mercado local juega un rol crítico en el periodo de revisión y testeado de la innovación que surge como resultado a las demandas domésticas, y si el nuevo producto resulta exitoso en este mercado, probablemente tenga mayores posibilidades de ser introducido en el mercado externo.⁴⁸

Respecto de la segmentación de los clientes, *“se está produciendo una intensificación de la subcontratación de actividades de laboreo en toda la gama de operaciones desde la siembra hasta la cosecha. Esto se debe a la necesidad de los pequeños y medianos productores de acceder a las nuevas tecnologías y a la vez lograr costos competitivos que individualmente, por falta de escala, no les resulta factible. Esta función representa un segmento de alta exigencia tecnológica y de alta especialización. Al mismo tiempo se presenta una creciente concentración de las explotaciones que incorpora profesionales para las decisiones de adopción de equipamiento de tecnología más avanzada. Ambos segmentos generan un fenómeno de escala con la utilización intensiva del equipamiento, limitada solamente por la capacidad de atención en los ciclos de recolección que tienen límites para poder ser realizados y que cuando se exceden generan pérdidas en la calidad y cantidad de lo producido”*.⁴⁹

Esto último implica que la demanda está dejando de ser netamente individualista para dar lugar a compradores de mayor tamaño, los cuales pueden ejercer mayor presión sobre los fabricantes. Esto no tiene que ver únicamente con la necesidad de los pequeños y medianos productores de acceder a nuevas tecnologías y lograr costos competitivos, tiene que ver también con un hecho social que es el traslado masivo de gente de campo a las zonas pobladas. Años atrás cada campesino atendía sus tierras adquiriendo gradualmente sus propias maquinarias para llevar a cabo las tareas de siembra y cosecha; hoy día la gente que se mudó del campo a la ciudad alquila sus tierras a contratistas y grupos de productores de mayor tamaño, lo que da lugar a dicha concentración de la demanda.

⁴⁷ Lódola Agustín, Angeletti Karina y Fossati Román. “*Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes*.” Cuaderno de Economía N° 72. Ministerio de Economía. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. La Plata. Agosto de 2005. Disponible en <http://www.ec.gba.gov.ar/prensa/Archivos/Cuaderno72.pdf> consultado en Abril de 2012.

⁴⁸ Barletta María Florencia. “*La trama de maquinaria agrícola en Argentina: conducta innovativa y desempeño exportador*.” Trabajo de disertación final de la Maestría en Relaciones y Negocios Internacionales. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Universidad de San Andrés en cooperación con la Universidad de Barcelona. Buenos Aires. Diciembre de 2010. Disponible en http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Disertacion.Florencia.Barletta_06-07.pdf consultado en Mayo de 2012.

⁴⁹ Chudnovsky Daniel y Castaño Ángel. “*Sector de la Maquinaria Agrícola*”. Estudio 1.EG.33.6; Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs As, a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación. Marzo de 2003. Disponible en <http://www.cepal.org/argentina/noticias/paginas/8/12238/Resumen336MaqAgr.pdf> consultado en Abril de 2012.

3.2. Magnitud de la demanda y pautas de crecimiento

La demanda de maquinaria e implementos agrícolas se renueva constantemente, debido a que existen compradores a nivel nacional, esto hace que las empresas muchas veces no se preocupen por vender a otros mercados. Se puede decir que existen demandantes individuales pero también se implementa mucho la venta a través de concesionarios no oficiales, los cuales ejercen mayor presión. Al existir un gran número de empresas y la demanda tiende a ser moderada y estacional, las economías de escala no son fáciles de implementar, y tampoco pueden ser aplicadas por factores como la estacionalidad de la demanda por lo que las pymes implementan la diversificación de la producción, por la falta de normalización en el uso de componentes y la continua modificación de los productos.

En los últimos años ciertos acuerdos con países como Venezuela y Bolivia con intermediación del gobierno permitieron que algunas empresas puedan realizar exportaciones conjuntas hacia dichos países aunque en no todos los casos la actividad comercial se mantuvo luego de esos acuerdos.

Si bien la demanda se renueva su crecimiento tendió a estancarse como consecuencia de la crisis agraria a nivel nacional y de la incertidumbre del mercado en general. A pesar de este estancamiento existen posibilidades de crecimiento acompañadas del desarrollo de nuevos métodos productivos, de innovaciones genéticas y técnicas.

Diversos factores que tienen lugar a escala global como por ejemplo el ingreso de nuevos consumidores de alimentos, el aumento de la población, los cambios en las dietas alimentarias, la escasez de tierras cultivables y la producción de biocombustibles, abren oportunidades de inserción y por lo tanto constituyen fuentes de crecimiento de la demanda. La evolución de la misma presenta una alta volatilidad, que es explicada en gran medida por los ciclos de los precios internacionales de los principales granos (trigo, maíz, soja y girasol) que afectan directamente la rentabilidad de la producción agropecuaria, con efectos sobre la superficie sembrada, la utilización de agroquímicos (defensivos y fertilizantes) y los rendimientos por hectárea.

“Globalmente se conoce a la Argentina como el país de mayor competitividad en el mundo para producir soja, eso se debe a varios factores: las buenas genéticas aplicadas más el gen RR (resistente al glifosato) aportado por la biotecnología, la buena implementación del cultivo (sin labranza y con cobertura de rastrojo en superficie), el ajuste en la fecha de siembra y fertilidad con el espaciamiento y la densidad de implantación, el buen control de malezas, plagas, enfermedades y la alta eficiencia de cosechas y post cosechas en todos sus aspectos”.⁵⁰

Destacamos la importancia de Argentina en la producción de soja porque esto constituye una herramienta para influir sobre las necesidades extranjeras. Al

⁵⁰ Casassa, Mauro. “Las PYMES agroindustriales de la región y el comercio exterior. Oportunidad en los mercados internacionales”. Universidad Abierta Interamericana. Facultad de Ciencias Empresariales. Licenciatura en Comercio Internacional. Rosario. Marzo de 2010.

ser un pionero en la producción de este cultivo, muchos productores provenientes de diferentes partes del mundo llegan al país a recibir formación o bien contratan profesionales argentinos, esto hace que se transmitan no solo los conocimientos, sino también las técnicas de trabajo, conjuntamente con la necesidad de utilizar maquinaria adecuada.

Capítulo IV

Sectores conexos y de apoyo

El análisis de este determinante es importante porque la estrecha relación y coordinación entre los proveedores y las empresas es fundamental en la cadena de valor, y contribuyen al logro de ventajas competitivas. Tiene que ver con la existencia de proveedores competitivos, los cuales crean ventajas para las empresas a las cuales proveen y con la existencia de sectores conexos que son aquellos en los que las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena de valor o que elaboran productos complementarios.

4.1. Proveedores

Decimos que un proveedor contribuye al logro de ventajas competitivas cuando colabora con la empresa de diversas maneras, tales como brindar sus productos en tiempo y forma, intercambiar información con el cliente y preocuparse por sus necesidades, anticipar al cliente a los cambios que se producen en el mercado, entre otras. Si bien cuestiones relacionadas a los buenos precios, la financiación o los descuentos por compras en cantidades son favorables para obtener ventajas, difícilmente esto sea más que una ventaja básica, puesto que con el tiempo estas condiciones pueden ser alcanzadas por muchas empresas y dejar de ser un mecanismo de diferenciación.

Esto está estrechamente relacionado con el poder de negociación que los proveedores tienen en relación a sus clientes. Las pymes no siempre compran de manera directa a los fabricantes de los insumos que utilizan, pero si lo hacen en su mayoría. Entonces hay dos situaciones diversas; están los proveedores de commodities industriales y de piezas complejas y realizadas a medida, los cuales al ser empresas importantes a nivel nacional o multinacionales tienen una mayor influencia sobre sus compradores, haciéndoles llegar a estos productos y conocimientos tenidos en cuenta a nivel mundial, lo que se torna una importante fuente de ventajas; y están los proveedores de piezas estandarizadas que venden los mismos productos a cualquier cliente con los cuales el poder de negociación de los compradores es mayor pero no presentan importancia respecto de la diferenciación.

La mayoría de las empresas realiza sus compras a proveedores establecidos en el país aunque algunos insumos son importados. La cercanía con

los proveedores y la posibilidad de compartir aspectos culturales permiten que se reduzcan costos y que el intercambio de información sea mayor.

Tal como vimos, en el proceso productivo⁵¹ hay tres etapas interrelacionadas:

-Fabricación de motores para autopropulsados (pulverizadoras, tractores y cosechadoras)

-Fabricación de agropartes (partes y piezas, subconjuntos y conjuntos por corte, conformado, fundición gris, inyección de plásticos.)

-Ensamble (diseño de productos, corte de chapa, soldadura, pintura, armado, distribución).

Algunos fabricantes terciarizan gran parte de su producción y se dedican a ensamblar, mientras que otros fabrican integralmente todas las partes para luego ensamblarlas.

Hay muchas ramas de la industria relacionadas a la maquinaria agrícola como proveedores que han crecido juntamente con la producción de este tipo de maquinarias, por ejemplo las siderurgias, la industria del plástico y las agropartes.

Según los bienes que elaboran, a grandes rasgos, los proveedores se pueden agrupar en tres categorías:

-Proveedores de materia prima sin elaboración a pedido: Entre los productos más solicitados se encuentran: acero, hierro, perfiles, chapas de vidrio, planchas de goma, plástico para neumáticos, correas, cojinetes, retenes, burletes, cables, baterías y mangueras.

- Proveedores de materia prima elaborada a pedido: Entre estos productos se encuentran: chapas plegada, llantas, tubos a medida, fundición gris, fundición de acero, acero forjado, sistemas hidráulicos, plásticos inyectados, plásticos rotomoldeados, tanques plásticos con fibra, vidrios a medida, circuitos eléctricos, llaves, válvulas, etc.

- Proveedores de componentes: Bombas y motores hidráulicos. Bombas de pulverizadoras fertilizadoras. Llaves, válvulas y componentes para pulverizadoras. Motores, diferenciales, cajas de velocidad, cabinas, aire acondicionado, climatizadores, cuerpos de filtro de aire, aceite y combustible.⁵²

“La composición de una unidad de maquinaria agrícola integra materia prima básica e insumos. Los insumos se dividen en semielaborados y finales (lo cual es propio de toda industria metalmecánica de montaje). Los insumos semielaborados son los siderúrgicos a partir de los cuales, a través de un proceso llamado “mecanizado”, se elaboran las partes y piezas mecánicas denominadas “componentes metálicos”. Los insumos finales se dividen en dichos componentes

⁵¹ Proceso productivo. Gráfico N°1, p.8

⁵²Unión Industrial Argentina. “Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo. Industria Metalmecánica” Disponible en <http://www.uia.org.ar/fla/debilidades2008/index.html> consultado en septiembre de 2011.

mecánicos y en componentes no mecánicos. Los componentes no mecánicos comprenden una importante variedad de bienes como motores, neumáticos, sistemas hidráulicos, sistemas de transmisión, rodamientos, entre otros. Las tareas de mecanizado son generalmente subcontratadas a agropartistas y se dividen en partes y piezas; subconjuntos y conjuntos. Su elaboración implica tareas de metalmecánica (como el templado y los cortes), la fundición y la inyección de plásticos. En la Argentina, la oferta doméstica de componentes mecánicos (varias PyMES metalmecánicas) y de insumos semi-elaborados (Acindar y Siderar) es abundante y por tanto, la mayor parte se abastece internamente. Por otro lado, están los componentes no mecánicos, que en la Argentina generalmente se importan.”⁵³

Conformación de la cadena de maquinaria agrícola en Argentina

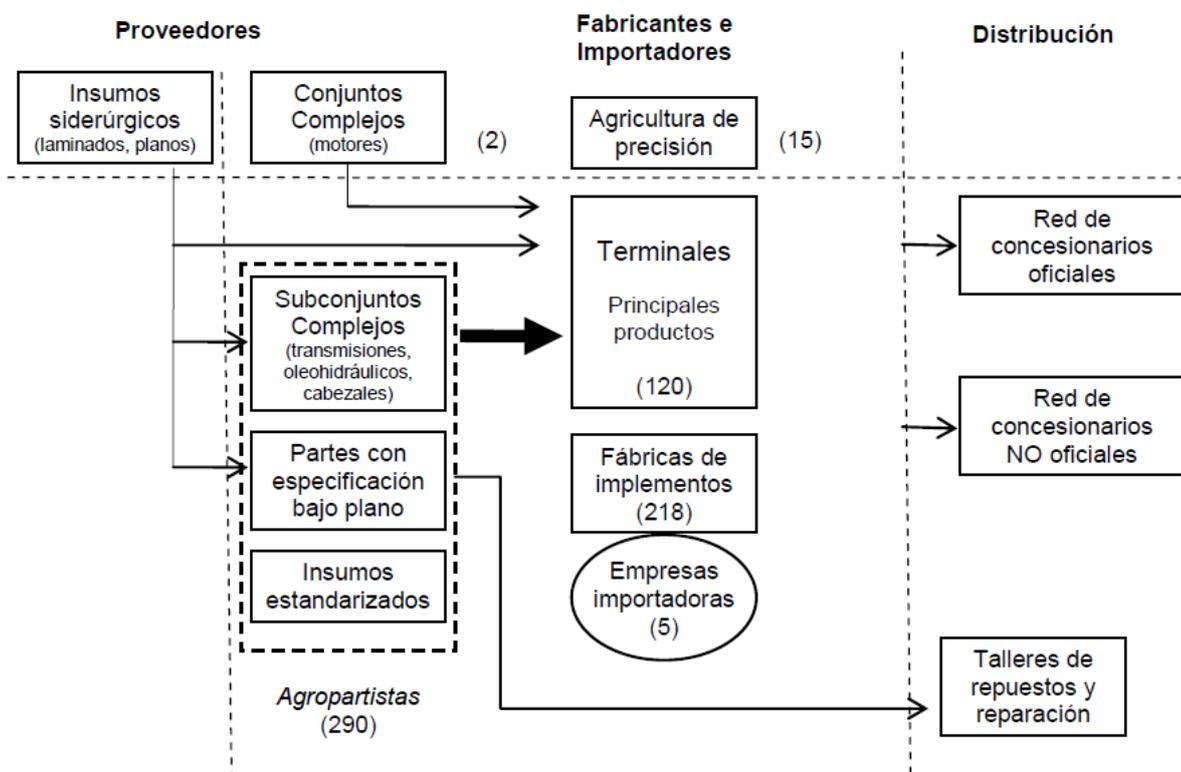


GRÁFICO N° 5: Conformación de la cadena de maquinaria agrícola en Argentina. Fuente: CEPAL⁵⁴

Nota: Los números entre paréntesis indican la cantidad aproximada de empresas que operan en cada rubro.

La mano de obra tiene una gran incidencia en el costo de la maquinaria, pero en los últimos años esa incidencia ha sido desplazada por el costo de los laminados de hierro y acero, es por eso que los proveedores de materias primas siderúrgicas tienen influencia en las políticas del sector de maquinaria agrícola. Alinear las ideas, necesidades e intereses de ambos sectores puede resultar muy beneficioso a la hora de pensar en ventajas competitivas.

⁵³ Subsecretaría de Comercio Internacional. Op. Cit., p. 11

⁵⁴ Albornoz, Ignacio; Anlló, Guillermo y Bisang, Roberto. "La cadena de valor de la maquinaria agrícola argentina: estructura y evolución del sector a la salida de la convertibilidad". Documento de Proyecto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile. Mayo de 2010. Disponible en <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/39782/DocW47fin.pdf> consultado de Septiembre de 2012.

“Desde la privatización de la siderúrgica estatal SOMISA en la década del 90 y la fusión de Aceros Paraná con propulsora Siderúrgica, el mercado de chapas de acero laminadas tanto en frío como en caliente y de hojalata tienen como único productor nacional a Ternium – Siderar del grupo Techint. Esta estructura monopólica del mercado sumada a las dificultades existentes para importar este insumo básico de uso difundido en la industria metalmeccánica ha resultado en elevados precios de la chapa de acero en el mercado local.”⁵⁵

Los principales proveedores son: Siderar S.A., Tenaris S.A., Acindar S.A., Linde Gas, Metabo Argentina S.A. y Praxair Argentina.

-Ternium Siderar: fabrica aceros laminados, galvanizados, electrocincados, prepintados y hojalata. A nivel nacional cuenta con centros productivos en la provincia de Buenos Aires y Santa Fe y una amplia cadena de distribuidores lo que le confiere cercanía a sus clientes. Sumado a esto es una empresa con presencia en toda América debido a que produce en países como Estados Unidos, Guatemala, México y Colombia.⁵⁶

-Tenaris (Siderca): es un proveedor líder de tubos de acero y servicios para la industria mundial energética. Tiene presencia en países como Brasil, Canadá, Estados Unidos, Colombia, Alemania, Indonesia, Italia, Japón, entre otros. En el caso de nuestro país produce en plantas y centros de distribución ubicados en Buenos Aires, Santa Fe, Chubut, San Luis y Neuquén, productos destinados a la industria energética, automotriz y agroindustrial.⁵⁷

-Acindar S.A.: forma parte del líder mundial de acero ArcelorMittal. Se dedica a la producción de aceros y sus derivados, lo que incluye alambres, barras, cordones, clavos, mallas, perfiles, planchuelas, entre otras. Tiene presencia en provincias como San Luis, Buenos Aires y Santa Fe y en más de 27 países. Acindar ha desarrollado un programa de aval y desarrollo para PyMEs el cual tiene como objetivo posicionarse como un intermediario financiero y así negociar mejores posiciones para dichas empresas a la vez que está más cerca de los empresarios y obtiene mayor certidumbre.⁵⁸

-Linde Gas: es un líder mundial en producción y comercialización de gases industriales cubriendo un amplio rango de aplicaciones no solo en industria sino también en cuidado de medio ambiente, medicina, investigación y desarrollo. Presta una amplia cobertura geográfica y adelantos tecnológicos de última generación. En metalmeccánica el principal uso que se le da a los gases es para el corte y soldadura.⁵⁹

-Metabo Argentina S.A.: es un fabricante mundial de herramientas eléctricas de uso profesional destinadas principalmente a la construcción y la metalmeccánica. Se caracteriza por desarrollar líneas completas de productos innovadoras y de alta calidad.⁶⁰

⁵⁵ Hybel, Diego. Op. Cit, p.19

⁵⁶ Sitio Web de Ternium Siderar. www.siderar.com consultado en Septiembre de 2012

⁵⁷ Sitio Web de Tenaris. www.tenaris.com consultado en septiembre de 2012

⁵⁸ Sitio Web de Acindar. www.acindar.com.ar consultado en septiembre de 2012

⁵⁹ Sitio Web de Linde Argentina. www.linde-gas.com.ar. Consultado en septiembre de 2012.

⁶⁰ Sitio Web de Metabo. www.metabo.com. Consultado en septiembre de 2012.

-Praxair Argentina: al igual que Linde, provee gas a diferentes áreas, en el caso de la metalmecánica el gas es empleado para corte y soldadura. Posee 9 plantas en Argentina y tiene presencia en más de 40 países. Es el proveedor mundial líder de dióxido de carbono y helio.⁶¹

Consideramos que mencionar a estos proveedores es importante por su capacidad y nivel de cobertura, son empresas que tienen presencia a nivel mundial y que proveen a varias industrias, lo que los convierte en fuente de conocimiento e intercambio de información, a la vez que dan cuenta de los avances y cambios mundiales.

En el caso de los agropartistas, se caracterizan por su falta de flexibilidad y por sus altos costos. Esto se debe a la baja estandarización de los componentes, a la alta cantidad de fabricantes y a la baja escala de producción de cada uno de ellos. La especialización sería posible si fuese llevada a cabo por varios proveedores en conjunto, y si las compras fuesen efectuadas también de forma asociativa para obtener mayores beneficios.

4.2. Sectores conexos

Respecto de los sectores conexos, podemos decir que son aquellos sectores con los que los fabricantes de maquinaria agrícola comparten información y/o actividades de la cadena de valor o los que comprenden productos que son complementarios.⁶²

Debido a que la fabricación de maquinarias agrícolas forma parte de la industria metalmecánica, podemos decir que está relacionada con un gran número de industrias que trabajan o que tienen como base la transformación del metal y otros derivados. Así mismo, la actividad guarda una estrecha relación con la producción agropecuaria, debido a que de ella surgirá la demanda y las necesidades a tener en cuenta para el diseño de los productos.

Entre aquellas actividades que podemos mencionar como conexas están los fabricantes de camiones, los centros de producción agrícola, las empresas que fabrican computadoras destinadas a siembra y cosecha, la industria automotriz, entre otras.

Si bien los sectores no están totalmente integrados, muchas veces se relacionan, sobre todo mediante las cámaras o asociaciones que los nuclean. Un ejemplo de estas lo constituye la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADIMRA), la cual mantiene contacto permanente con diversos organismos y entidades estatales y privadas, ante las cuales realiza gestiones en representación de los industriales metalúrgicos provenientes de distintos sectores, constituyendo una fuente de intercambio de ideas e información proveniente de diversas áreas.

Anteriormente mencionamos la dificultad de los agropartistas para adaptarse a los requerimientos individuales de los fabricantes, por razones tales como la falta de estandarización de los componentes y el gran número de

⁶¹ Sitio Web de Praxair. www.praxair.com.ar. Consultado en septiembre de 2012.

⁶² Porter, Michael E. Op. Cit., p. 4

competidores. En este caso, el sector autopartista, sobre todo orientado a la industria del camión, surge como una alternativa para gestionar de un mejor modo los costos y los procesos productivos. Esto es así debido a que muchas terminales de ese sector dejaron de fabricar en Argentina y además poseen capacidades para adaptarse a escalas de producción más reducidas.

El éxito internacional que posee la industria agropecuaria argentina, el aumento de la demanda y exigencias en los sectores que fabrican alimentos han dado lugar al crecimiento de la demanda de maquinarias agrícolas. De aquí surge la posibilidad de Argentina de no sólo convertirse en exportador de maquinarias sino también de desarrollar un paquete tecnológico que incluya el *know how* productivo. Es decir, exportar ideas, métodos y medios para llevar a cabo la producción. En este sentido existen instituciones como el INTA que combina actividades de ambos sectores, el tecnológico y el agropecuario.

Los avances en las técnicas de producción sumados a una demanda cada vez más exigente hicieron que ciertas maquinarias deban redefinirse adaptando nuevas tecnologías. Esto hizo que nuevos sectores como por ejemplo los relacionados a la fabricación de sistemas de medición electrónicos, sistemas de posicionamiento global, sistemas de acondicionamiento de aire y refrigeración se relacionen con el de maquinarias agrícolas. Surgieron así empresas destinadas exclusivamente a satisfacer esa demanda naciente. Esto dio lugar a un intercambio constante de información destinado a mejorar la calidad y rendimiento de la producción.

Podemos decir que la fabricación de maquinaria agrícola es una industria que comparte actividades de su cadena de valor con otras industrias y sectores, destacándose principalmente el autopartista y el agropecuario. Estas tienen que ver no solo con la fabricación en sí misma, sino también con el transporte, la distribución, la promoción y el intercambio de información constante en cada una de estas etapas.

El hecho de que el sector de maquinarias se relacione con sectores tan importantes a nivel mundial como lo son el sector agropecuario argentino y el sector autopartista, no solo es importante por el intercambio de información o la posibilidad de llevar a cabo de una mejor manera ciertas actividades. Los sectores conexos son importantes porque pueden, además, dar lugar a nuevas oportunidades productivas. Así, por ejemplo, los avances en las técnicas de siembra y cosecha pueden dar lugar al desarrollo de nuevas maquinarias, lo que a su vez permite el crecimiento de las empresas y de todos aquellos que dependen de ellas.

Capítulo V

Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa

En este capítulo indagamos sobre las características de las empresas, las formas en que se organizan y definen estrategias, y el papel que desempeña la competencia respecto a las innovaciones y capacidades de crecimiento.

Analizar estas cuestiones es importante por diversos motivos. Las empresas deben conocerse a sí mismas, sus posibilidades y limitaciones antes de intentar expandirse a nuevos mercados, definir el rumbo que la organización desea seguir permite aunar esfuerzos y enfocarse hacia el logro de los objetivos, y la existencia de rivales domésticos fuertes presiona para que aquellas empresas que desean competir a nivel mundial se esfuercen día a día para lograr resultados exitosos, lo que da lugar a productos de mejor calidad y a empresas más capaces.

5.1. Estrategia y estructura de las empresas

Según Michael Porter, hay muchas cuestiones nacionales que influyen en la forma en que las empresas se van a organizar y gestionar. Estas cuestiones tienen que ver con la historia social y religiosa, las estructuras familiares, el sistema educativo, las normas sociales de conducta, entre otras.⁶³

Esta idea de Porter se refleja claramente en la formación de las PyMES argentinas, las cuales debido a la gran corriente inmigratoria europea, sobre todo desde Italia, siguió el modelo de PyME italiana.

En su libro *“El A, B, C y Z de la competitividad”*, Carlos Prestipino hace referencia al modelo italiano. *“Su desarrollo (refiriéndose a las PyMES), no respondió a una estrategia estatal sino a la aparición espontánea caracterizada por la iniciativa privada de los estratos medios y tradicionales de la sociedad. [...] Su crecimiento autónomo se basó en la colaboración entre las pequeñas empresas y luego, en el apoyo estatal en materia de información, orientación de las prioridades en calidad e impulso a la integración estratégica. La estructura productiva de las PyMES se basó en dos ejes centrales, la estrategia de subcontratación con las grandes empresas y la Tercera Italia en donde la PyME es la más importante organización industrial con gran capacidad de innovación y*

⁶³ Porter, Michael E. Op. Cit., p. 4

*penetración en mercados externos. El modelo se basó en el concepto de área-sistema (clúster), consistente en conglomerados de empresas, en regiones específicas, que producen bienes afines y/o que están verticalmente integradas”.*⁶⁴

En Argentina las PyMES comienzan a surgir a principios del siglo XX, pero cobran mayor importancia a partir de la década del 50 con la política de Industrialización por Sustitución de Importaciones. En esos años surgen la mayor parte de las empresas fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas que conocemos hoy día.

Un estudio de la Fundación Observatorio Pyme⁶⁵ nos brinda datos interesantes para ser tenidos en cuenta respecto de diversos aspectos relacionados a la maquinaria agrícola que tienen que ver con su formación, desempeño, financiamiento, entre otros. Según este documento el 16,3% de las empresas fabricantes de maquinaria agrícola son medianas y el 83,7% restante corresponde a empresas pequeñas. El 45,4% de las empresas se constituye con la forma jurídica de Sociedades de Responsabilidad Limitada, mientras que el resto decide adoptar otras formas.

Las empresas se caracterizaron por poseer una estructura organizativa familiar. En la actualidad la tradición familiar se sigue manteniendo en muchas de las PyMES, esto genera una estructura en la que la cúpula directiva, como en la mayor parte de las organizaciones, está formada por miembros de la familia que no siempre poseen los conocimientos adecuados.

Si bien suele haber niveles diferenciados en lo que respecta al área directiva, técnica, de administración, de producción, la toma de decisiones está centralizada en el propietario- líder de la PyME, haciendo que las decisiones se tomen de manera más rápida pero generando desmotivación y falta de creatividad e innovación, propios del estilo autocrático. En el caso de las empresas un poco más grandes suelen tener un consejo directivo en el que las decisiones se toman en conjunto por mayoría, pero no constituyen la generalidad de los casos.

Respecto de los niveles de capacitación, por lo general los empresarios PyME argentinos se formaron en su actividad pero no tienen una educación formal vinculada a la gestión empresarial. Se hacen en base a la experiencia, a la prueba y error. La mayor parte del personal no tiene títulos terciarios o universitarios y esto constituye una dificultad cuando las empresas deben contratar empleados, ya que es complicado encontrar personas que posean conocimientos previos idóneos.

Con el transcurso del tiempo, las empresas se familiarizaron con las actividades de capacitación del personal, pero muy pocas acceden a los programas públicos de capacitación, puesto que la mayoría opta por financiar

⁶⁴ Prestipino, Carlos Ángel. *“El A, B, C y Z de la competitividad. Pilares para un crecimiento sustentable de las empresas pequeñas y medianas (“Pymes”) en tiempos de globalización”*. Página 33.1° Edición. Rosario, 2007.

⁶⁵ Fundación Observatorio PyME. *“Inserción de las PyME industriales de las provincia de Santa Fe en las cadenas de valor”*. Observatorio PyME Regional. 2 de Mayo de 2011. Provincia de Santa Fe. Disponible en: http://www.pymeregionales.org.ar/rosario/files/OPRSantaFe_cadenavalor_maqagricola.pdf consultado en Septiembre de 2012

estas actividades de manera privada o bien mediante las cámaras que los nucleen.

Si tenemos en cuenta ciertos indicadores de desarrollo organizativo como la existencia de organigramas, la planificación de actividades, el monitoreo de satisfacción del cliente, la contratación de servicios externos, entre otros, podemos decir que no alcanza al 50% la cantidad de empresas que planifica sus actividades o que cuenta con un organigrama, y son muy pocas las que buscan conocer el grado de satisfacción de sus clientes o que contrata servicios de auditoría externa que funcione como auxiliar de planificación⁶⁶.

Dichos indicadores son importantes para establecer la estrategia que seguirá la organización, mientras menor sea la incertidumbre y más claro sea el entorno en el cual se deban definir lineamientos estratégicos, más certeras resultaran las acciones de las distintas áreas de la organización.

Tal como establecen Johnson y Scholes, las decisiones estratégicas afectan la dirección a largo plazo de una organización. Los directivos deben tener la capacidad de desarrollar una visión global de la situación a la cual se enfrentan, y puesto que se trata de una tarea compleja es fundamental que aquellos que trazan los lineamientos estratégicos comprendan la posición estratégica de la organización teniendo en cuenta entorno externo e interno, expectativas e influencias de *stakeholders*⁶⁷ (análisis estratégico). También es importante que se formulen y valoren posibles acciones a seguir (elección estratégica) y que se planifique la puesta en práctica de estrategia a la vez que se dirigen los cambios necesarios (implantación de la estrategia).⁶⁸

Cuestiones tales como los objetivos, la inversión y la innovación, el financiamiento, la posición respecto a la internacionalización, la competitividad, deben ser tenidas en cuenta en la estrategia de las empresas.

La imposibilidad de delegar, el miedo a brindar información por temor a perder ventajas competitivas, los problemas familiares que muchas veces inciden en la organización, la pérdida de noción del límite entre capital personal y capital de la empresa por parte del empresario, el reemplazo de conocimientos formales por conocimientos derivados de la experiencia o de la intuición, la ausencia de autocrítica, subsisten en las pymes hoy en día generando poca movilidad, temor al crecimiento y la expansión, lo que da lugar a empresas poco competitivas.

A pesar de esto, en la actualidad, las nuevas generaciones de empresarios han tendido a hacer que sus empresas sean más competitivas. Para ello participan cada vez con mayor frecuencia en cámaras y asociaciones, tienden a delegar tareas siempre dependiendo del tamaño de su empresa, tratan de contratar personal capacitado o bien capacitarlo en la propia empresa, generando un clima más agradable entre directivos y empleados, y rodeándose de gente con más conocimientos.

Los objetivos que en principio tenían que ver con la consecución de la independencia y el deseo de ser el propio jefe manteniendo la tradición familiar,

⁶⁶ *Ibíd*em

⁶⁷ Son aquellos que influyen sobre la estrategia de una organización tales como accionistas, directores, proveedores, compradores, instituciones financieras, gobierno, organizaciones sindicales, entre otros.

⁶⁸ Johnson, Gerry y Scholes, Kevan. "*Dirección estratégica*". 5ª Edición. Editorial Prentice Hall. Madrid. 2001.

hoy día tienen que ver más con aspectos económicos, de crecimiento, expansión, rentabilidad, reconocimiento y liderazgo en el mercado. Para ello los empresarios tienden a realizar mayores inversiones y asumir ciertos riesgos, aunque existen ciertas deficiencias al respecto.

Gran parte de los empresarios PyMES no lleva a cabo en su organización proyectos de inversión alegando cuestiones tales como la incertidumbre por la situación económica que atraviesa el país, la falta de fondos o de medios de financiamiento adecuados o bien porque los niveles de demanda no lo justifican. Según el estudio de la Fundación Observatorio PyME la proporción de PyMES industriales inversoras disminuyó de un 50,3% en 2008 a un 36,3% en 2009.⁶⁹

De las empresas que deciden invertir e innovar muy pocas son las que tratan de abrirse a nuevos mercados, puesto que la mayor parte de las inversiones se destinan a aumentar la capacidad productiva, elaborar nuevos productos y reducir costos. Las innovaciones implican mejoras en los productos existentes, en la organización del proceso productivo o la producción de nuevos bienes. Optan, en gran medida, por financiar las actividades con capital propio y como segunda opción a través de bancos, en muy pocos casos acceden a los programas gubernamentales debido a la burocracia y el costo que implican.

Tal como mencionamos, las empresas basan su estrategia de competitividad en la calidad y la diferenciación. Muy pocas piensan en la asociatividad o en la apertura hacia mercados externos.

Los principales motivos, tanto internos como externos, por los cuales los empresarios no toman a las exportaciones como un medio de crecimiento y de diversificación, según Casassa⁷⁰, tienen que ver con:

-Falta de conocimiento de los mercados internacionales y de los diversos canales de venta.

-Trabas gubernamentales, falta de conducción, medios y apoyo a los empresarios.

-Poca capacidad productiva, y ante el aumento de la demanda interna, las empresas prefieren atender el mercado local en lugar de los mercados internacionales.

-Falta de estandarización de productos y procesos, baja escala de producción, soporte tecnológico, falta de normalización.

-Falta de financiamiento y créditos convenientes para las pymes que se traduce en una falta de inversiones para la industria.

-Necesidad de mano de obra calificada que imposibilita el planeamiento.

⁶⁹ Fundación Observatorio PyME. Op. Cit. p., 39

⁷⁰ Casassa Mauro. "Las Pymes agroindustriales de la región y el comercio exterior". Tesis de Licenciatura en Comercio Internacional. Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad Abierta Interamericana. Rosario. Marzo de 2010. <http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC099625.pdf> consultado en Agosto de 2011.

Si bien competir en base a la diferenciación es importante como fuente de ventajas, implica que las empresas no puedan producir a escala y por ende sus costos de producción resulten elevados respecto de empresas de mayor tamaño.

5.2. La competencia

La rivalidad entre las empresas presiona para que estas mejoren e innoven. Cuando la competencia en el país de origen o rivalidad doméstica es difícil, las empresas adquieren mayor experiencia, por lo cual están mejor preparadas para enfrentar a los competidores del exterior.

No siempre importa la cantidad de empresas, sino que lo importante es que los rivales ejerzan presión, que busquen constantemente mejorar, innovar, crecer, expandirse, atraer a los mejores proveedores, a los mejores empleados, a los mejores clientes, esto genera un motor para las demás organizaciones, no solo porque deseen vender más o ganar más dinero, sino también por una cuestión de orgullo de aquellos que forman parte de las mismas.⁷¹

La competencia en el sector de maquinarias agrícolas es alta debido a que existen muchas empresas tanto nacionales como de origen extranjero, por eso a pesar de que se posean marcas reconocidas los esfuerzos por mantenerse en el mercado son elevados. Las empresas tratan de incorporar nuevas tecnologías constantemente y de desarrollar estrategias relacionadas con el servicio postventa, las innovaciones y la relación precio/calidad.

En el caso de los tractores y cosechadoras deben competir principalmente con empresas multinacionales, y las sembradoras e implementos compiten con empresas nacionales. *“Esta diferencia se debe a que ciertos implementos o maquinarias responden a configuraciones locales y por tanto más difíciles de conseguir (y también de vender) en el exterior, mientras que otros son internacionalmente uniformes o similares.[...] Por otra parte, hay un segundo grupo de productos (tractores, cosechadoras, equipos de forraje, cabezales, ordeñadoras, equipos electrónicos, equipos de riego) donde prima una característica única a nivel mundial por lo que pueden aprovecharse las economías de escala, además de que contienen adelantos tecnológicos que provocan una alta exigencia de innovación en ingeniería de diseño. Estos rasgos explican la dominancia de las grandes multinacionales en el mercado de tractores y cosechadoras, así como su radicación en Brasil por ser el mercado más competitivo de la región.”⁷²*

Las principales multinacionales a las cuales deben hacer frente las empresas argentinas son:

-John Deere: sus capitales originales son norteamericanos. Es la empresa con mayor facturación mundial en la fabricación y venta de máquinas agrícolas y tractores. Pone énfasis en seis áreas claves: Estados Unidos y Canadá, Europa,

⁷¹ Porter Michael E. Op. Cit., p. 4

⁷² Subsecretaría de Comercio Internacional. Op. Cit. p., 11.

Brasil, Rusia, India y China. En Argentina cuenta con una planta de producción en Granadero Baigorria, provincia de Santa Fe.⁷³

Como la mayor parte de las multinacionales, ha implementado acuerdos y asociaciones con diversas empresas y organizaciones, fundamentalmente para la producción de su línea de tractores. Podemos mencionar a Carraro Group (firma italiana con producción en Argentina), Zator (República Checa) y Goldini (Italia).⁷⁴

-New Holand/Case (CHN): Es líder en equipos agrícolas, sus productos más vendidos son cosechadoras y tractores. Posee más de 5000 concesionarios en todo el mundo.⁷⁵

Desde el año 1991 es controlada por el grupo Fiat, de capitales italianos. Tiene fundamental presencia en Asia, Europa y Estados Unidos, y posee acciones de diferentes empresas fabricantes de maquinarias. En Argentina tienen manejo y distribución propios con las distribuidoras Agrolatina y Cidef.⁷⁶

-Grupo Agco: multinacional de origen norteamericano, reúne a varias empresas como Massey Ferguson, Allis, White Tractors Deutz Argentina, Massey de Argentina, la distribución en Norte América de Landini y la adquisición de las empresas Spra-Coupe de pulverizadoras, y Willmar de pulverizadoras y fertilizadoras.

En Argentina dejó de fabricar los tractores Deutz-Allis y los Massey Ferguson. Los sigue fabricando en Brasil y los importa. En cosechadoras, Agco sigue importando desde EEUU la marca Gleaner y de Brasil las Massey Ferguson y Deutz.

Ante este fenómeno, la empresa local Zanello (única rival de Agco en tractores) dirigió sus esfuerzos en tres direcciones: especialización extractores de alta potencia, diversificación hacia implementos agrícolas y de maquinaria vial, y comercialización de su línea en forma conjunta con otras empresas.

Por otra parte, Same-Grupo Deutz sigue su relación directa con la firma local Mainero de Bell Ville (Córdoba) que comercializa tractores y picadoras Deutz.⁷⁷

-Claas: Es de origen alemán. Entre sus principales productos se destacan cosechadores, tractores, rotoenfardadoras y picadoras. Su representante en Argentina era Integral de Insumos Sancor, pero se independizó estableciéndose en Sunchales, provincia de Santa Fe y en otros puntos del país.⁷⁸

En el escenario local los principales competidores son:

⁷³ Sitio web de John Deere Argentina. http://www.deere.com.ar/wps/dcom/es_AR/regional_home.page consultado en Octubre de 2012.

⁷⁴ Subsecretaría de Comercio Internacional. Op. Cit. p., 11.

⁷⁵ Sitio web de New Holland Argentina. <http://agriculture.newholland.com/AR/es/Pages/Homepage.aspx> consultado en Octubre de 2012

⁷⁶ Subsecretaría de Comercio Internacional. Op. Cit. p., 11.

⁷⁷ Ibídem

⁷⁸ Sitio web de Claas Argentina. http://www.claas.com/cl-pw/es/home_feature.bpSite=57266,lang=es_AR.html consultado en octubre de 2012.

-Agrinar S.A.: produce tractores, cosechadoras y viales en su planta de Granadero Baigorria, provincia de Santa Fe, en la que anteriormente funcionaba Massey Ferguson. Fabrican sus propios componentes para elaborar productos 100% argentinos.⁷⁹

-Agroindustrial San Vicente: Más conocida como Bernardin, esta empresa produce cosechadoras y pulverizadoras en su planta de San Vicente, provincia de Santa Fe. Algunos de los destinos internacionales de su producción son Uruguay, Paraguay, Bielorrusia, España, Rusia y Ucrania. Cuenta con representantes en Líbano, Jordán, Medio Oriente, Asia y África.⁸⁰

-Agrometal S.A.I.: elabora sembradoras de grano fino y grueso en su planta de Monte Maíz, provincia de Córdoba contando con un 25% de participación en el mercado nacional y empleando a más de 300 personas. Adquirió la mayoría de acciones de una empresa brasilera fabricante de implementos. Sus ventas están destinadas al mercado interno aunque se realizan algunas exportaciones a destinos de América del Sur como Bolivia y Venezuela.⁸¹

-CMZ S.A.: Fabrica y comercializa motoniveladoras y tractores bajo la marca Zanello, en su planta de Las Varillas, provincia de Córdoba⁸²

-Giorgi S.A.: elabora sembradoras e implementos de labranza y roturación. Su planta está ubicada en Fuentes, provincia de Santa Fe y cuenta con una amplia red de distribuidores localizados en Bielorrusia, España, Georgia, Kazajstán, Moldavia, Rusia, Ucrania y Uruguay.⁸³

-Industrias Metalúrgicas Cestari S.R.L.: Elabora acoplados playos y tolvas de uso agrícola, jaulas y semirremolques, exportan a los 5 continentes y su planta está ubicada en Colón, provincia de Santa Fe.⁸⁴

-Ingersoll Argentina S.A.: ubicada en Monte Maíz, provincia de Córdoba, es líder en el mercado nacional de discos agrícolas, emplea a más de 200 personas y posee 35 años de tradición exportadora a muchos países pero principalmente a Estados Unidos y Australia.⁸⁵

-Metalfor S.A.: produce pulverizadoras, cosechadoras, tolvas, tractores, entre otros. Su planta central está ubicada en Marcos Juárez, provincia de Córdoba, pero también cuenta con otra planta en la misma provincia en la localidad de Noetinger, y con plantas productivas en Brasil. Exporta a países de América del Sur y Central, a Sudáfrica, Rusia, Bulgaria, Ucrania y Kazajstán.⁸⁶

-Micron Fresar S.R.L.: conocida bajo la marca Akron, esta empresa elabora en San Francisco, provincia de Córdoba, tolvas autodescargables, acoplados

⁷⁹ Sitio web de Agrinar S.A. www.agrinar.com.ar consultado en Septiembre de 2012

⁸⁰ Sitio web de Bernardin <http://www.bernardin.com.ar/espanol/index.htm> consultado en Septiembre de 2012.

⁸¹ Sitio web de Agrometal S.A.I. www.agrometal.com consultado en Septiembre de 2012.

⁸² Sitio web de Zanello. www.zanello.com.ar consultado en septiembre de 2012.

⁸³ Sitio web de Giorgi S.A. <http://www.giorgi.com.ar> consultado en Septiembre de 2012.

⁸⁴ Sitio web de Industrias Metalúrgicas Cestari S.R.L. www.imcestari.com consultado en Septiembre de 2012.

⁸⁵ Sitio web de Ingersoll Argentina S.A. www.ingersollarg.com.ar consultado en Septiembre de 2012.

⁸⁶ Sitio web de Metalfor S.A. www.metalfor.com.ar consultado en Septiembre de 2012.

tolvas, embolsadoras y extractoras de granos secos. Exportan a Canadá, Estados Unidos, Ucrania, Sudáfrica, entre otros.⁸⁷

-Pauny S.A.: Fabrica tractores en sus plantas ubicadas en Santiago del Estero y en Las Varillas, provincia de Córdoba, empleando a más de 400 personas. Además de esto exportan aproximadamente el 40% de su producción y cuentan con plantas en Venezuela. Los destinos son América del Sur, Uganda, Rumania, Noruega, Ucrania, Kazajstán y Rusia.⁸⁸

-Pla S.A.: Surge en Las Rosas, provincia de Santa Fe. Se dedica a la fabricación de sembradoras y pulverizadoras. Cuenta con una planta de producción en Brasil. Realiza alianzas con otras empresas para el desarrollo tecnológico y para aumentar su presencia a nivel mundial en países de Europa del Este, Mercosur, México, Australia y Sudáfrica.⁸⁹

-Talleres Metalúrgicos Crucianelli S.A.: fabrica sembradoras en su planta de Armstrong, provincia de Santa Fe. Cuenta con experiencia exportadora hacia países de Europa del Este, del Mercosur, Rusia, Australia, México, Sudáfrica.⁹⁰

-Vassalli Fabril S.A.: ubicada en Firmat, provincia de Santa Fe, produce cosechadoras empleando a más de 600 personas y compitiendo directamente con empresas multinacionales con plantas de producción en Brasil. Tiene experiencia exportadora a Venezuela y Kazajstán.⁹¹

Las barreras de entrada al mercado de cosechadoras y tractores son altas porque estas maquinarias son fabricadas principalmente por grandes multinacionales que cuentan con economías de escala lo que les permite reducir costos, cuentan con tecnología de avanzada, están localizadas estratégicamente para aprovechar los recursos y los menores costos. Sumado a esto disponen de capital lo que les permite invertir en infraestructura, tecnología e I+D. Al tratarse de grandes empresas su capacidad de negociación también es más alta porque tienen mayor influencia en la sociedad.

Las barreras de entrada para las sembradoras y los implementos son más bajas porque se trata de productos que requieren de menor tecnología. La mayoría de las empresas que los fabrican son pequeñas, de origen familiar, que adquieren la forma de taller. En el caso de las sembradoras existen empresas más importantes que con el tiempo implementaron líneas de montaje en la producción, como es el caso de Agrometal con más de 60 años de experiencia y con una participación en el mercado que alcanzó el 25%. La mayoría de las fábricas de sembradoras surgen con la aparición de la siembra directa y eran fábricas de implementos que se reconvirtieron.

El sector de la maquinaria agrícola tiene desarrollo local en todos los países del Mercosur, esto se debe a la importancia de la producción primaria y al

⁸⁷ Sitio web de Akron. <http://www.akron.com.ar/quienes-somos.php> consultado en Septiembre de 2012.

⁸⁸ Sitio web de Pauny S.A. www.pauny.com.ar consultado en septiembre de 2012.

⁸⁹ Sitio web de Pla S.A. <http://www.pla.com.ar/empresa.html> consultado en Septiembre de 2012

⁹⁰ Sitio web de Crucianelli S.A. <http://www.crucianelli.com/crucianelli/> consultado en Septiembre de 2012

⁹¹ Sitio web de Vassalli Fabril S.A. <http://www.vassallifabril.com.ar/empresa/index.html> consultado en Septiembre de 2012

amplio espectro tecnológico, lo que hace que cada país produzca lo que necesita. Aunque Argentina y Brasil son los únicos con producción de mayor complejidad.

Capítulo VI

Las eventualidades y el papel del gobierno

Según lo que podemos observar en el gráfico siguiente, el “diamante” es un sistema interactivo, en el cual los determinantes dependen y se refuerzan unos a otros.

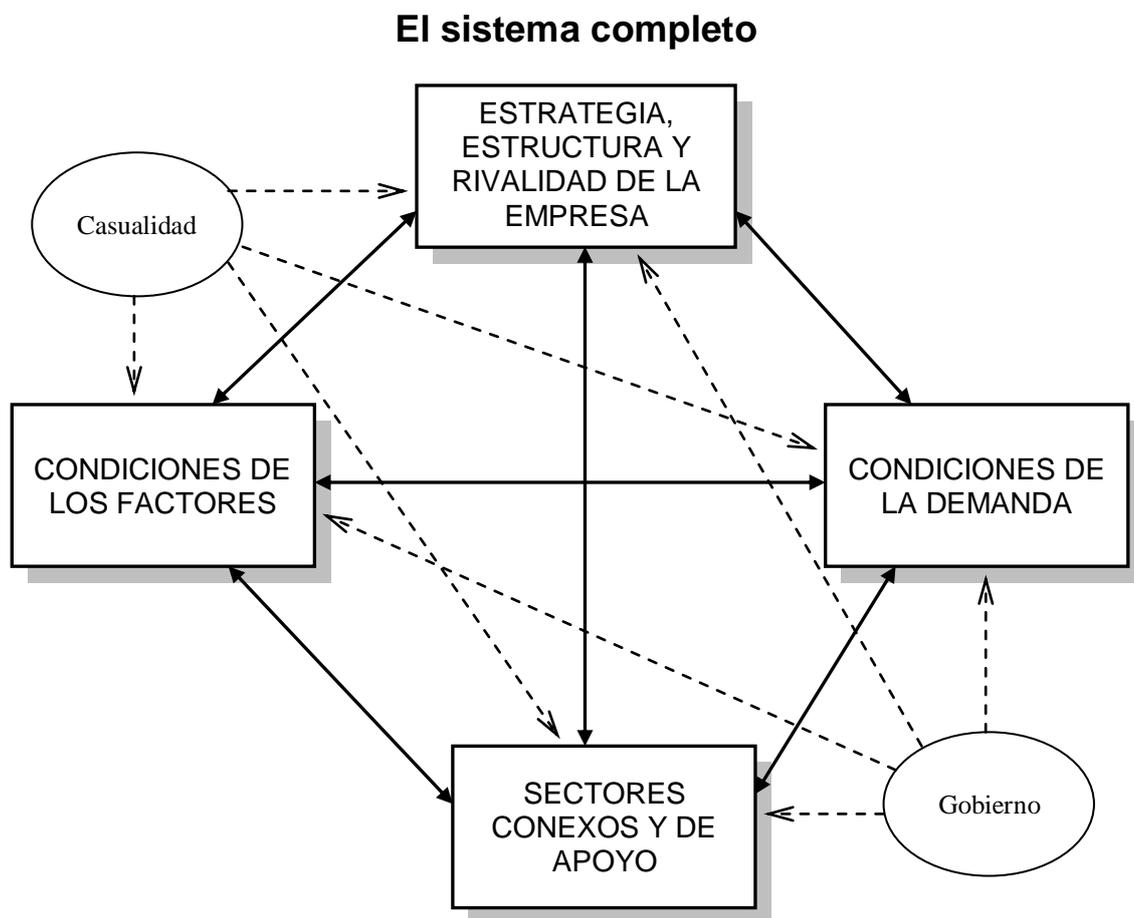


Gráfico N° 6: El sistema completo. Elaboración Propia. FUENTE: “La ventaja competitiva de las Naciones”. Michael Porter.⁹²

⁹² Porter Michael E. Op. Cit., p. 4

Las eventualidades y el gobierno son dos elementos sumamente importantes porque influyen en los cuatro determinantes anteriores, ya sea de manera positiva o negativa.

Los eventos casuales son aquellos que están fuera del control o de la influencia de las empresas y del gobierno. Son importantes porque pueden llegar a generar cambios en la posición competitiva de las organizaciones. Algunos ejemplos pueden ser las invenciones, las alzas o bajas inesperadas de la demanda, los cambios en los mercados financieros, los conflictos armados, entre otros.

Respecto del gobierno podemos decir que este influye en las empresas a partir de las políticas y posiciones que adopte en diversos temas, tales como políticas económicas, relaciones internacionales, el cuidado del medio ambiente, etcétera. Además de esto el gobierno influye como comprador de los productos que ofrecen las empresas. Porter dice: *“las ayudas gubernamentales que liberan a las empresas de las presiones que las harían mejorar y perfeccionarse, son contraproducentes”*.

6.1. Las eventualidades

Hay una serie de acontecimientos, acontecidos a nivel nacional e internacional, que repercutieron sobre la producción y comercialización de maquinaria e implementos agrícolas en estos últimos años:

-Las condiciones climáticas que afectan a los rindes esperados por el productor haciendo que su posibilidad de invertir aumente o disminuya según el caso y en consecuencia se modifiquen los niveles de las ventas.

La sequía del año 2009 y las inundaciones producidas en 2011 y 2012 constituyen un claro ejemplo. Los productores agropecuarios debieron afrontar una situación sumamente crítica, la cual que les impidió invertir en bienes de capital ya sea porque tuvieron que destinar recursos para afrontar esa situación, porque no podían enfrentar programas de financiamiento debido a la incertidumbre o bien por una cuestión de precaución.

Esta falta de inversión de los productores en bienes de capital generó en las empresas fabricantes disminución en las ventas, excesos de stock, disminución en las horas laborales, entre otras consecuencias.

-La crisis internacional que generó grandes fluctuaciones en los mercados financieros a nivel mundial provocó cambios en los programas de financiamiento (restricción y encarecimiento) y trabas en las cadenas de pagos, sobre todo en las ventas realizadas a compradores del extranjero. Ciertas empresas afrontaron graves situaciones económicas porque al no poder cobrar a sus clientes, no pudieron efectuar pagos a sus proveedores.⁹³

Esta crisis además afectó las expectativas de la población, la cual ante estas situaciones generalmente reduce la inversión y el consumo.

⁹³ Ver anexo III. Página 82.

Surgen además saldos exportables, los distintos países tratan de vender su producción incluso por debajo de su costo, lo que genera conflictos entre los oferentes y mayor poder en los compradores.

En una entrevista realizada por el CEP (Centro de Estudios para la Producción) dependiente de la Secretaría y el Ministerio de Industria de la Nación al Ingeniero Sergio Vacca (Vicepresidente Primero de ADIMRA), este expresó las siguientes palabras respecto del efecto de la crisis sobre las empresas metalúrgicas: *“En el sector metalmeccánico las últimas mediciones que tenemos indican que la utilización de la capacidad instalada se encuentra prácticamente por debajo del 50%. Nosotros teníamos en promedio una capacidad instalada del orden del 76% al 78% y en la actualidad estamos utilizando el 43%, lo que implica una caída en la actividad de las empresas. [...] Además detectamos que a causa de la crisis las empresas comenzaron a suspender las horas extra y después suspendieron al personal contratado. Hasta el momento, los datos que manejamos sobre suspensiones y despido de personal están en el orden del 10%, por eso no podemos hablar de suspensiones masivas. No obstante, el hecho de que una industria que era altamente demandante de mano de obra ahora sea expulsora representa un problema.”*⁹⁴

-La crisis del gobierno con el campo. Este conflicto se originó a partir de una política del gobierno que consistía en el aumento de las retenciones, que son impuestos que se cobran por la exportación de cereales y oleaginosas, en este caso de girasol y de soja. Este impuesto es recaudado por el estado nacional y no necesariamente debe ser distribuido entre las provincias.

El descontento de los productores hacia esta medida, conocida como Resolución 125, hizo que estos se movilizaran en forma de protesta. Se produjeron cacerolazos, cortes de ruta y marchas espontáneas y organizadas en apoyo al campo.

El conflicto trajo aparejado la renuncia del por entonces Ministro de Economía, Martín Lousteau, desabastecimiento de alimentos básicos y combustibles, incertidumbre, falta de buenas expectativas, la gente no invertía, se paralizó la producción, y había un descontento generalizado y preocupación, sobre todo en las pequeñas localidades del interior del país, donde se concentra la mayor parte de la producción agropecuaria.

El proyecto de ley fue aprobado en la cámara de diputados pero no fue aprobado en la cámara de senadores. Este empate se resolvió con el voto negativo del Vicepresidente de la Nación, Julio Cobos, miembro de la Unión Cívica Radical.

Tras 128 días de conflicto, la Presidenta de la Nación ordenó al Ministerio de Economía derogar la resolución 125.

Si bien el conflicto pudo haber sido evitado mediante el diálogo y el consenso entre ambas partes, perduró, generó desabastecimiento, descontento

⁹⁴ Centro de Estudios para la Producción. *“Un tema, tres visiones: La crisis internacional y su impacto sobre la industria argentina”*. Entrevistas. Disponible en http://www.cep.gov.ar/descargas_new/entrevistas_sintesis59.pdf consultado en Octubre de 2011

en toda la sociedad, incertidumbre y cambios en los niveles de ventas. Tras la derogación, la actividad comenzó a retomar su ritmo habitual.

-El rol de las multinacionales y el establecimiento de la producción en Brasil. Las empresas multinacionales son importantes porque son el principal competidor de las empresas argentinas. Su presencia en el país es importante no solo porque constituyen una gran fuente de empleo, sino también porque contribuyen al desarrollo regional además de que fomentan un entorno más competitivo.

Las principales multinacionales fabricantes de maquinaria agrícola se trasladaron de Argentina a Brasil o dejaron solo parte de su producción en Argentina por distintas razones que tienen que ver con las presiones tributarias, la seguridad que le brinda el país, la obtención de mejores costos de producción. *“Argentina ha participado en la desinversión y deslocalización de las empresas multinacionales en los últimos 15 años. En paralelo, Brasil se convierte en el centro de producción y distribución para América del Sur de las tres empresas multinacionales más importantes (refiriéndose a John Deere, Agco y New Holland). [...]Desde Brasil se abastece el 75% del mercado de tractores y cosechadoras de Argentina. Por otro lado, la dependencia de las empresas multinacionales y de Brasil del mercado argentino es muy grande: el 80% de las exportaciones brasileras tienen como destino nuestro país.”*⁹⁵

Las medidas proteccionistas no son del todo favorables debido a que si bien aumentan las posibilidades de las empresas nacionales, pueden llegar a generar cierta comodidad en las mismas, dando lugar a empresas poco competitivas y falta de inversión por parte de las mismas.

-Cambios en los sistemas productivos y el desarrollo de nueva tecnología. Los constantes estudios sobre rendimientos, nuevas formas de producción, nuevas tendencias mundiales en metodología de siembra y cosecha implica que las empresas deban adaptarse para poder seguir siendo competitivas.

Un ejemplo lo constituye el surgimiento del sistema de siembra directa. Las empresas fabricantes de implementos para labrar y preparar la tierra para luego ser sembrada debieron adaptarse y reconvertirse debido a que esos productos con el transcurso del tiempo quedarían inutilizados. Así surgieron muchas de las empresas que conocemos hoy en día, dedicadas a fabricar otros bienes, por ejemplo sembradoras.

Los sistemas de siembra robotizada, mediante la aplicación de la cibernética a la agricultura, hace más eficiente la implantación de cultivos. Estos avances produjeron grandes cambios en el modo de producir. El desarrollo de computadoras de siembra aplicadas a las maquinarias les permite hoy día a los productores mejorar sus rindes ya que pueden hacer que sus máquinas operen según recomendaciones ingresadas en los monitores de comando. Surgen así empresas destinadas a satisfacer esta demanda, las cuales trabajan en conjunto con los fabricantes de maquinaria.⁹⁶

⁹⁵ Langard Federico. Op. Cit. P., 14

⁹⁶ Bragachini, Mario. “El maíz con la siembra robotizada”. Revista Rural Clarín. Páginas 34 y 35. Sábado 16 de Agosto de 2008.

6.2. El Gobierno

El gobierno en sus diferentes niveles, nacional, provincial o municipal influye sobre las empresas y sectores productivos de diversas maneras que notamos a lo largo de la investigación.

En principio es el gobierno el que establece la reglamentación general que las empresas y la sociedad en su conjunto deben seguir, esto constituye la base de su influencia.

Ahora bien, para las PyMES fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas hay hechos que las afectan de manera particular y que recaen sobre empresas de otros sectores también, puesto que pueden afectar sus estrategias e intereses. Entre los principales hechos y decisiones gubernamentales que afectan a las empresas podemos mencionar:

-Establecimiento de Licencias No Automáticas de Importación⁹⁷: esta reglamentación se estableció con el objetivo de proteger a la industria nacional de la competencia extranjera y promover el desarrollo industrial local, a la vez que se pretende evitar la fuga de divisa extranjera (dólar).

Las empresas deben solicitar una LNA antes de importar y esto se traduce en dificultades en la actividad productiva porque los trámites son burocráticos, implican costos y pérdida de tiempo, los insumos necesarios para la producción no se elaboran en el país en todos los casos, por lo tanto directamente las empresas no pueden producir hasta encontrar una nueva solución o bien deben producir bajando sus niveles de calidad. Mayores costos y más tiempo pueden significar la pérdida de mercados.

Debemos recordar que el proteccionismo excesivo no fomenta el desarrollo de industrias competitivas internacionalmente.

-Respecto de los instrumentos de financiamiento e inversión, hemos destacado anteriormente que existen programas tanto nacionales como provinciales destinados a los fabricantes y también a los compradores de bienes de capital, pero la mayor parte de las empresas opta por el financiamiento privado debido a las exigencias de los trámites y a los costos financieros de los mismos.

En relación a la inversión, se creó la Ley de Promoción de Inversiones en Bienes de Capital y Obras de Infraestructura. Esta ley contempla el acceso a dos beneficios fiscales para aquellas empresas que realicen inversiones en bienes de capital nuevo: Devolución anticipada del impuesto al valor agregado (IVA) y amortización acelerada del impuesto a las ganancias, así el monto a pagar es menor. Para acceder a estos beneficios las empresas deben presentar con anticipación su proyecto de inversión al gobierno y cumplir una serie de requisitos.

Esta política tiende a generar más demanda y mayor actividad económica.

Otras medidas tienen que ver con el IVA que pagan los fabricantes de maquinaria, ya que cuando compran pagan la alícuota del 21%, pero al vender

⁹⁷ Ver Anexo IV. Página 84.

cobran el 10.5%, esa diferencia les origina una acumulación de crédito fiscal puesto que el gobierno se demora en sus pagos. Y por otro lado existe un bono del 14% que el gobierno le otorga a las empresas en modo de compensación por la eliminación del arancel por la importación de maquinaria eliminado por Cavallo. Se prevé que esta compensación sea eliminada, lo que genera incertidumbre entre los fabricantes.⁹⁸

Las altas cargas sociales y los altos impuestos que deben pagar las empresas por diferentes conceptos recaen sobre los productos y constituyen un problema para las mismas.

-Otro punto sobre el cual las decisiones gubernamentales son fundamentales, es la educación. La falta de escuelas técnicas que promuevan el desarrollo de individuos capacitados en un oficio dificulta la búsqueda de personal capacitado para las empresas. Sumado a esto el gobierno pone a disposición de las empresas programas de capacitación para su personal, pero como sucede en otros casos, el acceso a los mismos supone el cumplimiento de muchos requisitos, y no todas las empresas pueden cumplirlos, más aún cuando se trata de empresas pequeñas.

-En relación a las ventas de las empresas y su actividad comercial, el gobierno no es un comprador de este tipo de maquinaria, las compras solo se dan en ciertos productos como algunos implementos necesarios para obras de infraestructura, pero sí interviene a través de las misiones comerciales que organiza y de los acuerdos que realiza con otros países, por ejemplo en las ventas de maquinarias que se realizaron años atrás a Venezuela, las cuales fueron promovidas por los gobiernos de ambos países; esto hizo que ciertas empresas incursionen en la actividad exportadora.

-La influencia del gobierno se evidencia además en el bienestar general de la sociedad y en la incertidumbre que surge a partir de las medidas que adopta. El descreimiento y la falta de confianza hacia las instituciones como el INDEC, las dudas acerca de los índices de pobreza, desocupación, inflación, los altos niveles de inseguridad, la constante discusión del gobierno con sectores opositores, la falta de diálogo productivo generan un ambiente poco propicio para el desarrollo y la inversión.

Si bien existen medidas, programas, instrumentos, organismos destinados a fomentar la actividad y el crecimiento no solo de las empresas fabricantes de maquinaria e implementos agrícolas, sino de todas las empresas en general, la incertidumbre y el conflicto político permanente desvían la atención y concentración hacia temas que no favorecen la consolidación y el desarrollo económico, político, social y cultural. Sumado a esto la burocracia ineficiente impide a las empresas acceder a esos beneficios, debido a los costos y el tiempo que implican.

⁹⁸ Noticias Agropecuarias. "Las maquinarias agrícolas nacionales serán más caras". Buenos Aires. 21 de Febrero de 2012. Disponible en http://www.notiagropecuarias.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=717:las-maquinarias-agricolas-nacionales-seran-mas-caras&catid=54:articulos&Itemid=63 consultado en Noviembre de 2012.

Conclusiones

Al inicio de la investigación nos planteamos como objetivo conocer y analizar la problemática de las empresas en relación a sus posibilidades de crecimiento, puesto que asumimos que las PYMES tienen oportunidades de expandir su actividad, pero ciertos factores demoran la decisión de hacerlo.

Esto nos permitió conocer cuáles son esos problemas, sobre qué determinantes hay que trabajar más para obtener mejores resultados y arribar a una serie de conclusiones en relación a los mismos.

La fabricación de maquinaria agrícola es una actividad intensiva en mano de obra que requiere conocimientos y capacitación, no sólo por la importancia de desempeñar un buen trabajo sino porque, al tratarse de una actividad metalúrgica, los accidentes laborales de riesgo son más frecuentes. Aquí planteamos la primera cuestión a resolver, porque si bien existe personal capacitado para las áreas gerenciales y técnicas, las áreas operativas son más difíciles de cubrir, no por la ausencia de personas dispuestas a trabajar, sino porque esas personas no siempre poseen un oficio. Cobran importancia en este punto las escuelas técnicas que brindan conocimientos y permiten desarrollar un oficio a aquellos estudiantes que luego tal vez no puedan continuar sus estudios terciarios e ingresan como operarios a las fábricas.

La materia prima y los recursos necesarios para la producción también constituyen un punto crítico, no por su ausencia, sino porque el acceso a los mismos se ve dificultado debido a medidas del sector público. El deficiente aprovechamiento de las fuentes energéticas y la alta demanda constituyen un problema para la producción. Las empresas tomaron en este sentido medidas paliativas para enfrentar la crisis energética tales como cambios de horarios de trabajo para aprovechar la luz solar, utilización de generadores a combustibles fósiles, entre otras. Aún así estas medidas no solucionan la cuestión de fondo ya que esta es una situación que las sobrepasa y que excede su poder de decisión.

La innovación, el crecimiento y desarrollo requieren de capital, y si bien existe un gran número de programas y métodos de financiación, los trámites para acceder a los mismos suelen ser excesivos y con altos intereses, y no todas las empresas, más aún si hablamos de PYMES, pueden obtenerlos por los costos y el tiempo que demandan.

Las estructuras organizativas de las empresas constituyen un punto clave en relación a la toma de decisiones. Debido a que la mayor parte de las PYMES

existentes hoy día surgen de iniciativas familiares, la dirección de las mismas está ligada a una cuestión hereditaria más que a una de capacidades directivas.

La falta de separación entre asuntos personales y asuntos laborales dificulta el correcto funcionamiento de las organizaciones. A esto debemos sumar que no siempre los miembros de la familia desean continuar con la tradición empresaria, lo cual implica falta de compromiso, interés y capacitación a nivel personal, generando conflictos en relación a otros miembros de la empresa que desearían ocupar puestos directivos o gerenciales.

Por otro lado, más del 50% de las empresas no cuenta con organigramas, no planifica sus actividades, no realiza un seguimiento de sus clientes. Esto indudablemente genera incertidumbre a la hora de tomar decisiones.

La ausencia de una estandarización en los procesos productivos y de normalización implica que no se puedan aprovechar economías de escala, principalmente en la producción de tractores y cosechadoras.

El papel del gobierno en la producción es uno de los determinantes más influyentes, porque a la hora de tomar decisiones es imposible no tener en cuenta sus reglas, leyes, normativas, y la ausencia de claridad en las mismas, sumado a los constantes cambios en las reglas de juego, provocan temor en los empresarios.

Si bien conocimos los problemas que requieren de solución para exportar y crecer, no podemos dejar de mencionar que la evolución parte de la actitud de los empresarios hacia su empresa y su porvenir. Muchos empresarios no exportan no porque deben resolver las cuestiones anteriormente planteadas, sino que no lo hacen por tradición de sus empresas o falta de compromiso con la actividad exportadora.

Aquellos que desean crecer y expandir sus actividades hacia nuevos mercados, deben tratar de fortalecerse en relación a las condiciones de los factores, la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa y la influencia del gobierno.

Aportes

Para tomar decisiones es necesario contar con información, cualquiera sea la situación en la que nos encontremos. Investigar en busca de respuestas tratando de reducir la incertidumbre seguramente nos conducirá a decidir mejor.

En el caso del tema que nos compete, conocer la posición de nuestro país en el comercio internacional nos permite evaluar posturas tanto del sector público como del sector privado y reconocer la existencia de posibilidades de crecimiento y desarrollo.

Esta posición podemos obtenerla, por ejemplo, partiendo de la información que brinda la Organización Mundial de Comercio (OMC), a través de una serie de datos comerciales.

El informe “Estadísticas del Comercio Internacional 2012”⁹⁹ indica que las exportaciones mundiales de mercancías en 2011 alcanzaron los 17.816 miles de millones de U\$S mientras que las importaciones alcanzaron los 15.077 miles de millones de U\$S.

En orden de importancia, los principales exportadores de mercancías son China, Estados Unidos, Alemania, Japón, Países Bajos, Francia, Corea, Italia, Rusia y Bélgica; y los principales importadores son Estados Unidos, China, Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Países Bajos, Italia, Corea y Hong Kong. Estos principales comerciantes representan aproximadamente el 51% del comercio mundial.

La posición de Argentina en este ranking de países, si bien no es la peor puede mejorar, por ejemplo, en relación a sus pares del Mercosur. Las posibilidades de expansión, tal como vimos al principio de la investigación, existen y vienen de la mano del incremento de la población, de la mayor necesidad de alimentos y de la tendencia favorable en los precios agrícolas.

En 2011, nuestro país exportó mercancías por 83581 millones de U\$S, siendo los principales destinos Brasil, Unión Europea, China, Chile y Estados Unidos. Más de la mitad de ese valor corresponde a exportaciones de productos agrícolas y alrededor del 30% corresponde a productos manufacturados, y de ese

⁹⁹ Organización Mundial de Comercio. “*Estadísticas del Comercio Internacional 2012*”. Disponible en http://webservices.wto.org/resources/profiles/TP/ZZ/2011/AR_s.pdf consultado en Enero de 2013.

monto solo alrededor de 13000 millones corresponden a exportaciones de maquinarias y equipos de transporte.¹⁰⁰ Estos valores colocan a la Argentina como un exportador de productos primarios y nos indican la necesidad de incrementar la actividad industrial y manufacturera para resultar comercialmente atractivos.

En relación a las importaciones, se adquirieron mercancías por 73938 millones de U\$, provenientes de Brasil, Unión Europea, China, Estados Unidos y México. Los bienes más demandados fueron manufacturas en un 54% aproximadamente y combustibles y productos de industrias extractivas en un 31%. Las importaciones de maquinarias y equipos de transporte fueron de 33375,6 millones de US\$.¹⁰¹ Estos indicadores refuerzan la idea de una necesidad de industrialización y también nos dan cuenta de la crisis energética que estamos atravesando debido a los altos índices de importación de combustibles.

¿Por qué es importante analizar la situación de las empresas? ¿Cuál es la ventaja de conocer sus factores favorables y no favorables? ¿Qué condiciones se pueden mejorar para lograr un mayor y mejor desarrollo?

Conocer la situación de las empresas constituye un aporte al comercio internacional porque contribuye a tomar decisiones más certeras. Enfrentar nuevos desafíos, como la conquista de nuevos mercados, implica que primero las empresas y aquellos agentes que influyen en el proceso de toma de decisiones se conozcan a sí mismos. Tener en cuenta cuáles son los puntos fuertes y cuáles son los puntos débiles debe ser parte de las estrategias empresariales.

Los datos antes mencionados ubican a nuestro país en la posición número 44 del ranking de comercio mundial, detrás de países como Brasil y Venezuela. Pero si tenemos en cuenta la investigación realizada y las posibilidades comerciales, nuestro país puede mejorar esa posición, logrando ser más competitivo.

La adaptación de los equipos a las características de los suelos, el conocimiento en el desarrollo de tecnologías de aplicación agropecuaria, la cultura emprendedora, la capacidad de adaptación a nuevas prácticas agrícolas son puntos a favor que pueden aprovecharse en pos de alcanzar nuevos objetivos de expansión. Pero para ello es imprescindible mejorar las cuestiones en las que se plantean debilidades, tales como capacitación, financiación e infraestructura.

¿Cuál es el camino adecuado para crecer comercialmente? Consideramos que a partir de conocer en profundidad los problemas a los que debemos enfrentarnos, que surgen de la investigación, cada empresa lógicamente evaluará su situación particular, pero hay un punto en común necesario para todas, y es la articulación entre el sector público y el privado.

¹⁰⁰ Organización Mundial de Comercio. Indicadores de Argentina. Disponible en: http://webservices.wto.org/resources/profiles/TP/ZZ/2011/AR_s.pdf consultado en Enero de 2013.

¹⁰¹ Ibídem

La relación entre ambos sectores puede fortalecerse a través de diversos medios, cada uno de los cuales requiere diálogo y trabajo en busca de un objetivo común.

“Si los líderes de negocios pretenden optimizar sus beneficios, necesitan entender el camino y la dirección en el cual el gobierno trabaja; el marco institucional en el cual las políticas públicas son hechas y las perspectivas e imperativos que guían a los decisores públicos. A su vez, si el Estado a través del gobierno, pretende mejorar las condiciones para el desarrollo de actividades productivas y negocios para el sector privado debe manejar información actualizada y conocer las herramientas de gestión y negociación que lo ubique como un actor dinámico eficiente y con capacidad de respuesta a los cambios que presenta el entorno. [...] Para muchos líderes de negocios, las acciones de gobierno no sólo aparecen como mal asesoradas y mal informadas sino con intenciones de hostilidad.”¹⁰²

Consideramos la infraestructura, la capacitación y la financiación como pilares fundamentales para el crecimiento, y son estos aspectos sobre los cuales el estado puede ejercer influencia en base a las necesidades de las PYMES.

¿Cuáles son los roles que debe asumir el estado? Sin duda es un interrogante que data de mucho tiempo atrás y que genera mucho debate.

Lo que sí está claro es que las decisiones que el estado tome deben ser en pos de mejorar el bienestar de la población en su conjunto y no de unos pocos miembros de la misma.

¹⁰² Darmohraj Adrián. “La relación público-privada. Una vieja discusión para nuevas perspectivas”. Universidad de San Andrés. Disponible en <http://www.udesa.edu.ar/files/img/Administracion/DTN32.PDF>. Página 3. Consultado en Diciembre de 2012.

Anexos

Página

Anexo I

Ley 24.467- Pequeña y Mediana Empresa..... 56

Anexo II

Ley 25.300- Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa... 72

Anexo III

Artículo periodístico. “Cuando el futuro está amenazado” 82

Anexo IV

Artículo periodístico. “Licencias no Automáticas: consejos para entender una medida polémica” 84

ANEXO I

Ley 24.467 - PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA¹⁰³

Disposiciones Generales. Objeto. Definición de PYMES. Instrumentos. Autoridad de aplicación. De forma. Sociedades de Garantía recíproca. Características y constitución. Capital Social, fondo de riesgo y beneficios. Órganos sociales. Fusión, escisión y disolución. Contrato, garantía y contra garantía. Efectos del contrato entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el acreedor. Efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los socios. Extinción del contrato de garantía recíproca. Beneficios Impositivos y Banco Central. Autoridad de aplicación. Disposiciones finales. Relaciones de Trabajo. Definición de pequeña empresa. Registro Único de Personal. Modalidades de contratación. Disponibilidad colectiva. Movilidad interna. Preaviso. Formación profesional. Mantenimiento y regulación de empleo. Negociación colectiva. Salud y seguridad en el trabajo. Seguimiento y aplicación.

Sancionada: Marzo 15 de 1995. - Promulgada: Marzo 23 de 1995.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc., sancionan con fuerza de Ley:

TITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Sección I - Objeto

ARTÍCULO 1º - La presente ley tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes.

Sección II - Definición de PYMES

ARTICULO 2º - Encomiéndase a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas PYMES, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 83.

Sección III - Instrumentos

ARTICULO 3º - Institúyese un régimen de bonificación de tasas de interés para las micro, pequeñas y medianas empresas, tendiente a disminuir el costo del crédito. El monto de dicha bonificación será establecido en la respectiva reglamentación.

Se favorecerá con una bonificación especial a las MIPyMEs nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

- a) Regiones en las que se registren tasas de crecimiento de la actividad económica inferiores a la media nacional;
- b) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

(Artículo sustituido por art. 32 de la Ley Nº 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 4º - La bonificación a la que se refiere el artículo anterior, será solventada por el Estado nacional y estará especialmente destinada a:

¹⁰³ Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía de la Nación. Disponible en: <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/norma.htm> consultado en febrero de 2010

- a) Créditos para la adquisición de bienes de capital propios de la actividad de la empresa;
- b) Créditos para la constitución de capital de trabajo;
- c) Créditos para la reconversión y aumento de la productividad debiendo además contemplar amplios plazos de amortización, tasas comparables a las más bajas de plaza y períodos de gracia según el retorno de la inversión previsto;
- d) Créditos para la actualización y modernización tecnológica, de procedimientos administrativos, gerenciales organizativos y comerciales y contratación de servicios de consultoría, etcétera;
- e) Créditos para financiar y prefinanciar las exportaciones de los bienes producidos por las PYMES.

ARTICULO 5° - La bonificación a que se refiere los artículos 3° y 4° y el fondo a que se refiere el artículo 6° se atenderá con los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.

ARTICULO 6° - A los efectos de cumplimentar lo dispuesto en los artículos 13, 15 y 16 de la presente ley, el Estado nacional a través de la autoridad de aplicación creará un fondo de garantía cuyo objeto específico será facilitar el acceso al crédito a las empresas comprendidas en los programas a los que se refieren los citados artículos.

ARTICULO 7° - El Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversión y Comercio Exterior instrumentarán líneas especiales para la financiación de las pequeñas y medianas empresas. Para tal fin, recurrirán especialmente a la utilización de fondos provenientes de instituciones multilaterales de crédito o de otras fuentes de origen externo.

En ningún caso las condiciones de estos créditos podrán resultar menos ventajosas para las pequeñas y medianas empresas que las que rijan para los que con igual destino, se detallan en el artículo 4° de la presente.

ARTICULO 8° - El Poder Ejecutivo nacional estimulará a través de los diversos medios a su alcance la constitución en el ámbito privado de sociedades conocidas como calificadoras de riesgo, especializadas en evaluar el desempeño, la solidez y el riesgo crediticio de las pequeñas y medianas empresas con el objeto de facilitar su operatoria financiera y comercial.

ARTICULO 9° - Con el fin de facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a la utilización de los múltiples recursos que ofrece el mercado de capitales tales como la emisión de obligaciones negociables, el Poder Ejecutivo Nacional, a través de los organismos pertinentes dictara las normas que resulten necesarias para agilizar y simplificar ese acceso y las conducentes a disminuir en todo lo posible los costos implícitos en esas operatorias.

ARTICULO 10° - Los bancos oficiales pondrán en juego todos los mecanismos a su alcance para potenciar la capacidad de mercado de capitales de concurrir en apoyo de las pequeñas y medianas empresas con instrumentos financieros genuinos, transparentes y eficaces; entre otros, la emisión de Cédulas Hipotecarias.

ARTICULO 11. - Déjase establecido que los fondos provenientes de la liquidación de la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME), originados en las disposiciones de los artículos 2° de la ley 21.542 y 11 de la ley 23.020, serán destinados durante el año fiscal 1995 a atender los gastos que demanden la implementación de los nuevos instrumentos creados en virtud de la presente o la ampliación de los ya existentes.

ARTICULO 12. - Créase un sistema de información MIPyME que operará con base en las agencias regionales, que se crearán de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 13 de la presente. El sistema de información MIPyME tendrá por objetivo la recolección y difusión de información comercial, técnica y legal que se juzgue de interés para la micro, pequeña y mediana empresa. Las instituciones públicas y privadas que adhieran a la red de agencias regionales según lo dispuesto en el artículo 13 de la presente ley, se comprometerán a contribuir al sistema de información MIPyME proporcionando los datos locales y regionales para la red.

(Artículo sustituido por art. 36 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 13. - La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía organizará una red de agencias regionales de desarrollo productivo que tendrá por objeto brindar asistencia homogénea a las MIPyMEs en todo el territorio nacional. Para ello dicha secretaría queda facultada para suscribir acuerdos con las provincias y con otras instituciones públicas o privadas que brindan servicios de asistencia a las MIPyMEs o que deseen brindarlos, que manifiesten su interés en integrar la red.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía privilegiará y priorizará la articulación e integración a la red de aquellas agencias dependientes de los gobiernos provinciales y centros empresariales ya existentes en las provincias.

Todas las instituciones que suscriban los convenios respectivos deberán garantizar que las agencias de la red cumplan con los requisitos que oportunamente dispondrá la autoridad de aplicación.

Las agencias que conforman la red funcionarán como ventanilla de acceso a todos los instrumentos y programas actuales y futuros de que disponga la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía para asistir a las MIPyMEs.

También las agencias promoverán la articulación de todos los actores públicos y privados que se relacionan con el desarrollo productivo y entenderán, a nivel de diagnóstico y formulación de propuestas, en todos los aspectos vinculados al desarrollo regional, tales como problemas de infraestructura y de logística que afecten negativamente el desenvolvimiento de las actividades productoras de bienes y servicios de la región.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía queda facultada, además, para celebrar convenios con otras áreas del Estado nacional con el objeto de que la información y/o los servicios que produzcan destinados a las MIPyMEs puedan ser incorporados al conjunto de instrumentos que ofrecerán las agencias.

Los contratos de fideicomiso mencionados en los artículos 3º y 9º de la Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, preverán una asignación de fondos para la instalación y puesta en marcha de la red de agencias regionales por hasta la suma de cinco millones de pesos (\$ 5.000.000).

Los principios que regirán el desarrollo y el funcionamiento de la red son los de colaboración y cooperación institucional, asociación entre el sector público y el sector privado, y cofinanciamiento entre la Nación, las provincias, el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los municipios.

(Artículo sustituido por art. 35 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 14. - Con idéntico propósito encomiéndose al Poder Ejecutivo nacional a movilizar, racionalizar y fortalecer tanto los cursos de acción como los recursos de los Institutos Nacionales de Tecnología agropecuaria (INTA) de Tecnología Industrial (INTI) y de Tecnología Minera (INTEMIN) y de los restantes centros e institutos de investigación y de capacitación y formación de recursos humanos bajo su dependencia, cuyas actividades guarden relación con el accionar de las PYMES.

ARTICULO 15. - Consolidar y extender los polos productivos en el interior del país para facilitar la convergencia de esfuerzos entre instituciones públicas, privadas y empresas, de manera de mejorar la competitividad de las PYMES ubicadas en las economías regionales y sus posibilidades de inserción en el mercado internacional.

ARTICULO 16. - El Estado nacional priorizará la profundización, ampliación y difusión del Programa de Desarrollo de Proveedores de manera de tender a optimizar la vinculación entre las empresas PYMES proveedoras y las grandes empresas.

ARTICULO 17. - El Estado nacional tomará los recaudos necesarios para que el Programa al que se refiere el artículo anterior incorpore paulatinamente a sus propios proveedores PYMES.

ARTICULO 18. - Encomiéndose al Poder Ejecutivo nacional diseñar y poner en práctica medidas que incentiven y contribuyan a que las pequeñas y medianas empresas produzcan dentro de los más altos estándares internacionales de calidad.

Entre otras, propiciará su incorporación progresiva al Sistema Nacional de Certificación de Calidad estableciendo, por la vía reglamentaria, plazos adecuados pero ciertos para la incorporación de sus proveedores PYMES al mismo y a su vez invitando a los estados provinciales a adoptar medidas similares.

ARTICULO 19. - La autoridad de aplicación promoverá la formación de Consorcios de empresas PYMES con particular énfasis en aquellos vinculados con la exportación, de forma tal de orientarlos hacia el aprovechamiento de las ventajas de localización adecuada, economías de escala, masa crítica de oferta, etcétera, que caracteriza a este tipo de asociaciones.

La erogación que demande el cumplimiento del presente artículo se atenderá con los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.

ARTICULO 20. - Se establecerán, a través de los organismos competentes políticas específicas de apoyo a la internacionalización comercial de las PYMES, con particular acento en su proceso de inserción en los mercados de la región.

ARTICULO 21. - Se diseñarán y desarrollarán instrumentos que induzcan y faciliten el proceso de especialización de las empresas pequeñas y medianas, de forma tal de incrementar su competitividad y, en consecuencia, su acceso a los mercados externos a partir del Mercosur.

Se deberán privilegiar aquellas herramientas que potencien la proyección exportadora de las PYMES, esto es el diseño, la calidad y la promoción del producto, la financiación de las exportaciones, etcétera.

ARTICULO 22. - El Poder Ejecutivo nacional, a través del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, con el concurso de las áreas de gobierno que resulten pertinentes desarrollará un Programa Nacional de Capacitación de los cuadros empresarios y gerenciales de las pequeñas y medianas empresas.

El mismo tendrá como principales objetivos mejorar la capacidad de gerenciamiento y el conocimiento de los mercados, inducir conductas que den adecuadas respuestas frente a la constante evolución de los mismos y estimulen un crecimiento sostenido de la productividad de las PYMES.

Con el objeto de adecuar los contenidos de la capacitación a las necesidades concretas de los empresarios PYMES se estimulará la participación y el asesoramiento de las entidades gremiales empresarias en el citado Programa Nacional de Capacitación.

El Programa Nacional de Capacitación se desarrollará en forma descentralizada a través de convenios con las provincias, las municipalidades y las universidades.

ARTICULO 23. - El Estado nacional continuará instrumentando y desarrollando herramientas crediticias y de capacitación específicamente destinadas a las microempresas.

ARTICULO 24. - Arbitrar los medios que promuevan la reconversión de las PYMES en consonancia con la preservación del medio ambiente y los estándares internacionales que rijan en la materia, estimulando la utilización de tecnologías limpias compatibles con un desarrollo sostenible.

ARTICULO 25. - La autoridad de aplicación queda facultada para entender y proponer toda modificación a procedimientos administrativos previstos en cualquier norma legal, siempre que por ese medio se logren para la Pyme efectivas reducciones de los tiempos y costos de gestión.

ARTICULO 26. - Facúltase a la autoridad de aplicación para fijar políticas y dictar normas de lealtad comercial y defensa de la competencia con aplicación específica a las relaciones de las PYMES con las grandes empresas sean estas sus clientes o proveedores, las que deberán prever la intervención del organismo competente en casos de atraso injustificado o descuentos indebidos en pagos, ya fuere por provisión de bienes o contratación de servicios.

ARTICULO 27. - La autoridad de aplicación creará un Registro de Empresas PYMES por rama de actividad, el que tendrá como finalidad contar con información actualizada sobre la composición y características de los diversos sectores PYMES, que permita el diseño de políticas e instrumentos adecuados para el apoyo a estas empresas.

ARTICULO 28. - El Poder Ejecutivo nacional elevará todos los años al Honorable Congreso de la Nación en la ley de Presupuesto, una propuesta donde se prevea un porcentaje mínimo de las compras del Estado nacional, las que, siempre y cuando exista oferta adecuada habrán de ser contratadas con pequeñas y medianas empresas.

ARTICULO 29. - Al solo efecto de atender a lo dispuesto en el artículo 11 de la presente ley, transfíranse los fondos provenientes de la liquidación de la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME) ley 21.542 y 23.020, a la autoridad de aplicación de la presente ley.

Sección IV - Autoridad de aplicación

ARTICULO 30. - El Poder Ejecutivo nacional establecerá la autoridad de aplicación correspondiente al presente título.

Invítese a los Gobiernos Provinciales y Municipales a adherir a las disposiciones del presente capítulo.

Sección V - De forma

ARTICULO 31. - Derógase la ley 23.020/82 y toda otra ley y/o norma en lo que se oponga a la presente.

TITULO II

SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

Sección I - De las características y constitución

ARTICULO 32. - Caracterización. Créanse las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) con el objeto de facilitar a las PYMES el acceso al crédito.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) se regirán por las disposiciones del presente título y supletoriamente la Ley de Sociedades en particular las normas relativas a las Sociedades anónimas.

ARTICULO 33. - Objeto. El objeto social principal de las sociedades de garantía recíproca será el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes mediante la celebración de contratos regulados en la presente ley.

Podrán asimismo brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

ARTICULO 34. - Límite operativo. Las sociedades de garantías recíprocas (SGR) no podrán asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al cinco por ciento (5%) del valor total del fondo de riesgo de cada SGR.

Tampoco podrán las SGR asignar a obligaciones con el mismo acreedor, más del veinticinco por ciento (25%) del valor total del fondo de riesgo.

En la condición de acreedor deberán incluirse las empresas controladas, vinculadas y las personas físicas y/o jurídicas que integren el mismo grupo económico de acuerdo con los criterios que establezca la reglamentación.

Quedan excluidas del límite operativo las garantías correspondientes a créditos otorgados por bancos públicos y las garantías otorgadas a organismos públicos centralizados o descentralizados dependientes del Gobierno nacional, provincial, municipal y Ciudad Autónoma de Buenos Aires que no desarrollen actividades comerciales, industriales o financieras.

La autoridad de aplicación podrá excepcionalmente y por decisión fundada autorizar mayores límites operativos cuando se presenten algunas de las siguientes circunstancias:

a) Respecto del veinticinco por ciento (25%) aplicable a los acreedores: cuando los mismos resulten organismos públicos estatales, centralizados y descentralizados nacionales, provinciales o municipales que desarrollen actividades comerciales, industriales y financieras, entidades financieras reguladas por el Banco Central de la República Argentina y/o agencias internacionales de crédito.

En estos casos deberá acreditarse que las condiciones de financiamiento, en el costo y/o en el plazo, representan un beneficio real para las mipymes;

b) Respecto del cinco por ciento (5%) aplicable al socio partícipe: cuando la sociedad de garantía recíproca tenga garantías vigentes como mínimo al treinta por ciento (30%) de sus socios partícipes, podrá autorizarse una garantía de hasta un quince por ciento (15%) del valor total del fondo de riesgo de cada sociedad de garantía recíproca siempre que dicho monto no supere las ventas del último semestre calendario del solicitante.

(Artículo sustituido por art. 1º de la Ley N° 26496 B.O. 7/5/2009)

ARTICULO 35. - Operaciones prohibidas. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) no podrán conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros ni realizar actividades distintas a las de su objeto social.

ARTICULO 36. - Denominación. La denominación social deberá contener la indicación "Sociedades de Garantía Recíproca", su abreviatura o las siglas S.G.R.

ARTICULO 37. - Tipos de socios. La sociedad de garantía recíproca estará constituida por socios partícipes y socios protectores.

Serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones.

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

Serán socios protectores todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores.

Es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.

(Artículo sustituido por art. 17 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 38. - Derechos de los socios partícipes. Los socios partícipes tendrán los siguientes derechos además de los que les corresponde según la ley 19.550 y sus modificaciones.

1. Recibir los servicios determinados en su objeto social cuando se cumplieren las condiciones exigidas para ello.

2. Solicitar el reembolso de las acciones en las condiciones que se establece en el artículo 47.

ARTICULO 39. - Derechos de los socios protectores. Los socios protectores tendrán los derechos que les corresponden según la ley 19.550 y sus modificaciones.

ARTICULO 40. - Exclusión de socios. El socio excluido sólo podrá exigir el reembolso de las acciones conforme al procedimiento y con las limitaciones establecidas en el artículo 47. Los socios protectores no podrán ser excluidos.

(Artículo sustituido por art. 18 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 41. - De la constitución. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R) se constituirán por acto único mediante instrumento público que deberá contener, además de los requisitos exigidos por La ley 19.550 y sus modificatorias, los siguientes:

1. Clave única de identificación tributaria de los socios partícipes y protectores fundadores.

2. Delimitación de la actividad o actividades económicas y ámbito geográfico que sirva para la determinación de quienes pueden ser socios partícipes en la sociedad.

3. Criterios a seguir para la admisión de nuevos socios partícipes y protectores y las condiciones a contemplar para la emisión de nuevas acciones.

4. Causas de exclusión de socios y trámites para su consagración.

5. Condiciones y procedimientos para ejercer el derecho de reembolso de las acciones por parte de los socios partícipes.

ARTICULO 42. - Autorización para su funcionamiento. Las autorizaciones para funcionar a nuevas sociedades, así como los aumentos en los montos de los fondos de riesgo de las sociedades ya autorizadas, deberán ajustarse a los procedimientos de aprobación que fija la autoridad de aplicación. La autoridad de aplicación otorgará a cada sociedad de garantía recíproca en formación que lo solicite, una certificación provisoria del cumplimiento de los requisitos que establezca para autorizar su funcionamiento. Previo a la concesión de la autorización efectiva, la sociedad de garantía recíproca deberá haber completado el trámite de inscripción en la Inspección General de Justicia, Registro Público de Comercio o autoridad local competente.

(Artículo sustituido por art. 19 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 43. - Revocación de la autorización para su funcionamiento. La autoridad de aplicación podrá revocar la autorización para funcionar a las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) por sí o a sugerencia del Banco Central de la República Argentina, cuando no cumplan con los requisitos y/o las disposiciones establecidas en la presente ley.

Contra la resolución que disponga la revocación de la autorización para funcionar podrá interponerse recurso de revocatoria ante la autoridad de aplicación, con apelación en subsidio por parte la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal. Ambos recursos tendrán efectos suspensivos. *(Párrafo incorporado por art. 20 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)*

ARTICULO 44. - Modificación de los estatutos. Será nula toda modificación a los estatutos de la sociedad que no cumpla con los siguientes requisitos:

1. Que el consejo de administración o los socios que realizan la propuesta formulen un informe por escrito justificando la necesidad de modificación de los estatutos.

2. En la convocatoria a asamblea general deberá detallarse claramente la modificación que se propone.

3. En la misma convocatoria se hará constar el derecho que corresponde a los socios de examinar en el domicilio legal el texto íntegro de la reforma propuesta y su justificación, pudiendo suplirse por la entrega o envío gratuito de dichos documentos, con acuse de recibo.

4 Se requerirá la aprobación de la propuesta de modificación por parte de la autoridad de aplicación.

5. Otorgada la autorización y aprobada en asamblea general, se procederá a la inscripción del mismo.

Sección II - Del capital social, fondo de riesgo y beneficios

ARTICULO 45. - Capital Social. El capital social de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) estará integrado por los aportes de los socios y representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos. El estatuto social podrá prever que las acciones sean registrables.

El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria. El capital social podrá variar, sin requerir modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quintuplo de la misma.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del cincuenta por ciento (50%) del capital social y la de cada socio partícipe no podrá superar el cinco por ciento (5%) del mismo. *(Artículo sustituido por art. 21 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)*

ARTICULO 46. - Fondo de riesgo. La Sociedad de Garantía Recíproca deberá constituir un fondo de riesgo que integrará su patrimonio.

Dicho fondo de riesgo estará constituido por:

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

El Fondo de Riesgo podrá asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario en los términos de la ley 24.441, independiente del patrimonio societario de la Sociedad de Garantía Recíproca. Esta podrá recibir aportes por parte de socios protectores que no sean entidades financieras con afectación específica a las garantías que dichos socios determinen, para lo cual deberá celebrar contratos de fideicomiso independientes del fondo de riesgo general. La reglamentación de la presente ley determinará los requisitos que deberán reunir tales aportes y el coeficiente de expansión que podrán tener en el otorgamiento de garantías. La deducción impositiva en el impuesto a las ganancias correspondientes a estos aportes será equivalente a dos tercios (2/3) de la que correspondiere por aplicación del artículo 79 de la presente ley, con los mismos, plazos, condiciones y requisitos establecidos en dicho artículo. *(Párrafo incorporado por art. 22 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)*

ARTICULO 47. - Derecho al reembolso de las acciones. Todo socio partícipe podrá exigir el reembolso de sus acciones ante el consejo de administración siempre y cuando haya cancelado totalmente los contratos de garantía recíproca que hubiera celebrado, y en tanto dicho reembolso no implique reducción del capital social mínimo y respete lo establecido en el artículo 37. Tampoco procederá cuando la Sociedad de Garantía Recíproca estuviera en trámite de fusión, escisión o disolución.

Para ello tendrá que solicitarlo con una antelación mínima de tres (3) meses salvo que los estatutos contemplen un plazo mayor que no podrá superar el de un (1) año. El monto a reembolsar no podrá exceder del valor de las acciones integradas. No deberán computarse a tales efectos de la determinación del mismo, las reservas de la sociedad sobre las que los socios no tienen derecho alguno. El socio reembolsado responderá hasta dicho monto por las deudas contraídas por la sociedad con anterioridad a la fecha en que se produjo el reintegro por un plazo de cinco (5) años cuando el patrimonio de la sociedad sea insuficiente para afrontar las mismas.

En el caso de que por reembolso de capital se alterara la participación relativa de los socios partícipes y protectores, la sociedad de garantía recíproca les reembolsará a estos últimos la proporción de capital necesaria para que no se exceda el límite establecido en el último párrafo del artículo 45 de la presente ley. *(Párrafo sustituido por art. 23 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)*

La reducción del capital social como consecuencia de la exclusión o retiro de un socio partícipe no requerirá del cumplimiento de lo previsto en el artículo 204, primero párrafo de la ley 19.550 y sus modificatorias, y será resuelta por el Consejo de Administración. *(Párrafo incorporado por art. 24 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)*

ARTICULO 48. - Privilegios. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) tendrán privilegio ante todo otro acreedor sobre las acciones de sus socios en relación a las obligaciones derivadas de los contratos de garantía recíproca vigentes. Las acciones de los socios partícipes no pueden ser objeto de gravámenes reales.

ARTICULO 49. - Cesión de las acciones. Para la cesión de las acciones a terceros no socios se requerirá la autorización del Consejo de Administración y éste la concederá cuando los cesionarios acrediten reunir los requisitos establecidos en los estatutos y asuman las obligaciones que el cedente mantenga con la Sociedad de Garantía Recíproca. Si el cesionario fuera asocio automáticamente asumirá las obligaciones del cedente.

(Artículo sustituido por art. 25 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 50. - Aporte de capital. Los aportes deberán ser integrados en efectivo, como mínimo en un cincuenta por ciento (50 %) al momento de la suscripción. El remanente deberá ser integrado, también en efectivo en el plazo máximo de un (1) año a contar de esa fecha. La

integración total será condición necesaria para que el socio partícipe pueda contratar garantías recíprocas.

ARTICULO 51. - Aumento del capital social. El capital fijado por los estatutos podrá ser aumentado por decisión de la asamblea general ordinaria hasta el quíntuplo de dicho monto. Cuando el incremento del capital social esté originado por la capitalización de utilidades, las acciones generadas por dicho incremento se distribuirán entre los socios en proporción a sus respectivas tenencias.

En caso de tratarse de emisión de nuevas acciones la integración de los aportes se realizará conforme a lo establecido en el artículo 50.

Todo aumento de capital que exceda el quíntuplo del fijado estatutariamente deberá contar con la aprobación de los dos tercios de los votos totales de la asamblea general extraordinaria.

ARTICULO 52. - Reducción del Capital por pérdidas. Los socios deberán compensar con nuevos aportes, según las modalidades y condiciones estipuladas en el artículo 50 de esta ley, cualquier pérdida que afecte el monto del capital fijado estatutariamente o que exceda del treinta y cinco por ciento (35%) de las ampliaciones posteriores. El Consejo de Administración con cargo a dar cuenta a la Asamblea más próxima, podrá hacer uso efectivo de cualquier recurso económico que integre el patrimonio con la finalidad de reintegrar el capital de la sociedad y preservar la continuidad jurídica de la misma.

(Artículo sustituido por art. 26 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 53. - Distribución de los beneficios. Serán considerados beneficios a distribuir las utilidades líquidas y realizadas obtenidas por la Sociedad en el desarrollo de la actividad que hace a su objeto social.

Dichos beneficios serán distribuidos de la siguiente forma:

1. Reserva legal: cinco por ciento (5 %) anual hasta completar el veinte por ciento (20 %) del capital social.

2. El resto tendrá el siguiente tratamiento.

a) La parte correspondiente a los socios protectores podrá ser abonada en efectivo, como retribución al capital aportado.

b) La parte correspondiente a los socios partícipes se destinará al fondo de riesgo en un cincuenta por ciento (50 %), pudiendo repartirse el resto entre la totalidad de dichos socios.

En todos los casos en que proceda la distribución de los beneficios en efectivo a que se refiere este artículo, tanto los socios protectores como los socios partícipes deberán, para tener derecho a percibirlo, haber integrado la totalidad del capital social suscripto y no encontrarse por ningún motivo, en mora con la sociedad.

Sección III - De los órganos sociales

ARTICULO 54. - Órganos sociales. Los órganos sociales de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.), serán la asamblea general, el consejo de administración y la sindicatura, y tendrán las atribuciones que establece la ley 19.550 para los órganos equivalentes de las sociedades anónimas salvo en lo que resulte modificado por esta ley.

ARTICULO 55. - De la asamblea general ordinaria. La asamblea general ordinaria estará integrada por todos los socios de la Sociedad de Garantía Recíproca y se reunirá por lo menos una (1) vez al año o cuando dentro de los términos que disponga la presente ley, sea convocada por el Consejo de Administración. *(Párrafo incorporado por art. 27 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)*

Serán de su competencia los siguientes asuntos:

1. Fijar la política de inversión de los fondos sociales.

2. Aprobar el costo de las garantías, el mínimo de contra garantías que la S.G.R. habrá de requerir al socio partícipe y fijar el límite máximo de las eventuales bonificaciones que podrá conceder el Consejo de Administración.

ARTICULO 56. - De la asamblea general extraordinaria. Serán de competencia de la asamblea general extraordinaria todas aquellas cuestiones previstas en la ley 19.550 y sus modificatorias y que no estuvieran reservadas a la asamblea general ordinaria.

ARTICULO 57. - Convocatoria de las asambleas generales. La asamblea general ordinaria deberá ser convocada por el consejo de administración mediante anuncio publicado durante cinco (5) días en el Boletín Oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad, con quince (15) días de anticipación como mínimo, a la fecha fijada para su celebración. En el anuncio deberá expresarse la fecha de la

primera y segunda convocatoria, hora, lugar, orden del día y recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas.

La asamblea general extraordinaria será convocada por el consejo de administración o cuando lo solicite un número de socios que representen como mínimo el diez por ciento (10 %) del capital social. En la convocatoria, deberá expresarse la fecha de la primera y segunda convocatoria, hora, lugar de reunión y el orden del día en el que deberán incluirse los asuntos solicitados por los socios convocantes y los recaudos especiales exigidos por el estatuto para la concurrencia de los accionistas. La convocatoria será publicada como mínimo con una antelación de TREINTA (30) días y durante CINCO (5) días en el Boletín Oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la zona o provincia en la que tenga establecida su sede y domicilio la sociedad.

ARTICULO 58. - Quórum y mayoría. Tratándose de la primera convocatoria, las asambleas generales quedarán constituidas con la presencia de más del cincuenta y uno por ciento (51 %) del total de los votos de la sociedad debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un veinte por ciento (20 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad. En la segunda convocatoria, las asambleas generales serán válidas con la presencia de por lo menos treinta por ciento (30 %) de la totalidad de los votos de la sociedad, debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un quince por ciento (15 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la sociedad. Para decisión por asamblea de temas que involucren la modificación de los estatutos, la elección del consejo de administración, la fusión, escisión o disolución de la sociedad se requerirá una mayoría del sesenta por ciento (60 %) de los votos sobre la totalidad del capital social, debiendo incluir dicho porcentaje como mínimo un treinta por ciento (30 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la Sociedad.

Para el resto de las decisiones se requerirá la mayoría simple de los votos presentes, salvo que los estatutos requieran otro tipo de mayoría. En todos los casos las mayorías deberán incluir como mínimo un quince por ciento (15 %) de los votos que los socios partícipes tienen en la Sociedad.

ARTICULO 59. - Representación en la asamblea. Cualquier socio podrá representar a otro de igual tipo en las asambleas generales mediante autorización por escrito para cada asamblea. Sin embargo, un mismo socio no podrá representar a más de diez (10) socios ni ostentar un número de votos superior al diez por ciento (10 %) del total.

ARTICULO 60. - Nulidad do voto. Será considerado nulo aquel voto emitido por un socio cuando el asunto tratado involucre una decisión que se refiera a la imposibilidad de que la Sociedad pueda hacer valer un derecho en contra de él o existiera entre ambos un interés contrapuesto o en competencia. Sin embargo, su presencia será considerada para el cálculo del quórum y de la mayoría.

ARTICULO 61. - Consejo de administración. El Consejo de Administración tendrá por función principal la administración y representación de la sociedad y estará integrado por tres (3) personas de las cuales al menos una (1) representará a los socios partícipes y al menos una (1) representará a los socios protectores.

(Artículo sustituido por art. 28 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 62. - Competencia del consejo de administración. Será competencia del consejo de administración decidir sobre los siguientes asuntos:

1. El reembolso de las acciones existentes manteniendo los requisitos mínimos de solvencia.
2. Cuando las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) se hubiesen visto obligadas a pagar en virtud de la garantía otorgada a favor de un socio por incumplimiento de éste, el consejo de administración dispondrá la exclusión del socio. También podrá proceder de la misma forma cuando no se haya realizado la integración del capital de acuerdo con lo establecido en la presente ley y los estatutos sociales.
3. Decidir sobre la admisión de nuevos socios conforme a lo establecido en los estatutos de la sociedad ad referendum de la asamblea ordinaria.
4. Nombrar sus gerentes.
5. Fijar las normas con las que se regulará el funcionamiento del consejo de administración y realizar todos los actos necesarios para el logro del objeto social.
6. Proponer a la asamblea general ordinaria la cuantía máxima de garantías a otorgar durante el ejercicio.
7. Proponer a la asamblea el costo que los socios partícipes deberán oblar para acceder al otorgamiento de garantías.
8. Otorgar o denegar garantías y/o bonificaciones a los socios partícipes estableciendo en cada caso las condiciones especiales que tendrá que cumplir el socio para obtener la garantía y fijar las normas y procedimientos aplicables para las contragarantías a que se refiere el artículo 71.

9. Determinar las inversiones a realizar con el patrimonio de la sociedad en el marco de las pautas fijadas por la asamblea.

10. Autorizar las transmisiones de las acciones conforme a lo establecido en la presente ley.

11. Someter a la aprobación de la asamblea general ordinaria el balance general y estado de resultados y proponer la aplicación de los resultados del ejercicio.

12. Realizar cualesquiera otros actos y acuerdos que no están expresamente reservados a la asamblea por las disposiciones de la presente ley o los estatutos de la sociedad.

ARTICULO 63. - Sindicatura. Las Sociedades de Garantía Recíproca tendrán un órgano de fiscalización o sindicatura integrado por tres (3) síndicos designados por la asamblea general ordinaria.

ARTICULO 64. - Requisitos para ser síndicos. Para ser síndico se requerirá:

1. Ser abogado, licenciado en economía, licenciado en administración de empresas o contador público con título habilitante.

2. Tener domicilio especial en la misma jurisdicción de la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).

ARTICULO 65. - Atribuciones y deberes. Sin perjuicio de lo dispuesto por la ley 19.550 y sus modificatorias, son atribuciones y deberes de la sindicatura los siguientes:

1. Verificar en igual forma y periodicidad las inversiones, los contratos de garantía celebrados y el estado del capital social, las reservas y el fondo de riesgo.

2. Atender los requerimientos y aclaraciones que formule la autoridad de aplicación y el Banco Central de la República Argentina.

Sección IV - De la fusión, escisión y disolución

ARTICULO 66. - Fusión y escisión. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) sólo podrán fusionarse entre sí o escindirse en dos (2) o más sociedades de la misma naturaleza, previa aprobación de la asamblea general con las mayorías previstas en el artículo 58 de la presente ley y autorización de la autoridad de aplicación, con los requisitos previstos en esta ley para su constitución.

El canje de las acciones de la sociedad o sociedades originales por las correspondientes a la o las sociedades nuevas, se realizará sobre el valor patrimonial neto. Cuando de resultados de esta forma de cálculo quedaren pendientes fracciones de acciones no susceptibles de ser canjeadas, se abonará en efectivo el valor correspondiente salvo que existieran contratos de garantía recíproca vigentes en cuyo caso el pago se realizará una vez extinguidos los mismos.

ARTICULO 67. - Disolución. La disolución de una Sociedad de Garantía Recíproca se verificará, además de las causales fijadas por la ley 19.550 y sus modificatorias, por las siguientes:

1. Por la imposibilidad de absorber pérdidas que representen el total del fondo de riesgo, el total de la reserva legal y el cuarenta por ciento (40 %) del capital.

2. Por disminución del capital social a un monto menor al mínimo determinado por vía reglamentaria durante un período mayor a tres (3) meses.

3. Por revocación de la autorización acordada por la autoridad de aplicación.

Sección V - Del contrato, la garantía y la contragarantía

ARTICULO 68. - Contrato de garantía recíproca. Habrá contrato de garantía recíproca cuando una Sociedad de Garantía Recíproca constituida de acuerdo con las disposiciones de la presente ley se obligue accesoriamente por un socio partícipe que integra la misma y el acreedor de éste acepte la obligación accesorias.

El socio partícipe queda obligado frente a la S.G.R. por los pagos que esta afronte en cumplimiento de la garantía.

ARTICULO 69. - Objeto de la obligación principal. El contrato de garantía recíproca tendrá por objeto asegurar el cumplimiento de prestaciones dinerarias u otras prestaciones susceptibles de apreciación dineraria asumidas por el socio partícipe para el desarrollo de su actividad económica u objeto social.

Dicho aseguramiento puede serlo por el total de la obligación principal o por menor importe.

ARTICULO 70. - Carácter de la garantía. Las garantías otorgadas conforme al artículo 68 serán en todos los casos por una suma fija y determinada, aunque el crédito de la obligación a la que acceda fuera futuro, incierto o indeterminado. El instrumento del contrato será título ejecutivo por el monto de la obligación principal, sus intereses y gastos, justificado conforme al procedimiento

del artículo 793 del Código de Comercio y hasta el importe de la garantía. La garantía recíproca es irrevocable.

ARTICULO 71. - De la contragarantía. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) deberán requerir contragarantías por parte de los socios partícipes en respaldo de los contratos de garantías con ellos celebrados.

El socio partícipe tomador del contrato de garantía recíproca, deberá ofrecer a la S.G.R. algún tipo de contragarantía en respaldo de su operación.

ARTICULO 72. - Formas de contrato. El contrato de garantía recíproca es consensual. Se celebrará por escrito, pudiendo serlo por instrumento publico o privado con firmas certificadas por escribano público.

Sección VI - De los efectos del contrato entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el acreedor

ARTICULO 73. - Solidaridad. La Sociedad de Garantía Recíproca responderá solidariamente por el monto de las garantías otorgadas con el deudor principal que afianza, sin derecho a los beneficios de división y excusión de bienes.

Sección VII - De los efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y los socios

ARTICULO 74. - Efectos entre la Sociedad de Garantía Recíproca y el Socio. La Sociedad de Garantía Recíproca podrá trabar todo tipo de medidas cautelares contra los bienes del socio partícipe -deudor principal- en los siguientes casos:

- a) Cuando fuese intimado al pago;
- b) Si vencida la deuda el deudor no la abonara;
- c) Si disminuyen el patrimonio del deudor, o utilizare sus bienes para afianzar nuevas obligaciones sin consentimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca;
- d) Si el deudor principal quisiera ausentarse del país y no dejare bienes suficientes y libres de todo gravamen para cancelar sus obligaciones;
- e) Cuando el deudor principal incumpliere obligaciones societarias respecto de la Sociedad de Garantía Recíproca;
- f) Cuando el deudor principal fuera una persona de existencia ideal y no diera cumplimiento a las obligaciones legales para su funcionamiento regular.

ARTICULO 75. - Quiebra del socio. Si el socio quebrase antes de cancelar la deuda garantizada, la Sociedad de Garantía Recíproca tiene derecho de ser admitida previamente en el pasivo de la masa concursada.

ARTICULO 76. - Subrogación de derechos. La Sociedad de Garantía Recíproca que cancela la deuda de sus socios sólo se subrogará en los derechos, acciones y privilegios del acreedor resarcido en la medida que fuera necesario para el recupero de los importes abonados.

ARTICULO 77. - Repetición. Si la Sociedad de Garantía Recíproca ha afianzado una obligación solidaria de varios socios, podrá repetir de cada uno de ellos el total de lo que hubiere pagado.

Sección VIII - De la extinción del contrato de garantía recíproca

ARTICULO 78. - Extinción del contrato de garantía recíproca. El contrato de garantía recíproca se extingue por:

- a) La extinción de la obligación principal;
- b) Modificación o novación de la obligación principal, sin intervención y consentimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca;
- c) Las causas de extinción de las obligaciones en general y las obligaciones accesorias en particular.

Sección IX - Beneficios impositivos y Banco Central

ARTICULO 79. - Beneficios impositivos. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

- a) Exención en el impuesto a las ganancias, Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, por las utilidades que generen;

b) Exención en el impuesto al valor agregado, Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos. Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos (2) años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización. En caso de que no se cumpla el plazo de permanencia mínimo de los aportes en el fondo de riesgo, deberá reintegrarse al balance impositivo del ejercicio fiscal en que tal hecho ocurra el monto de los aportes que hubieran sido deducidos oportunamente, con más los intereses y/o sanciones que pudiere corresponderle de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones.

La deducción impositiva a que alude el párrafo anterior operará por el ciento por ciento (100%) del aporte efectuado, no debiendo superar en ningún caso dicho porcentaje. El grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantía deberá ser como mínimo del ochenta por ciento (80%) como promedio en el período de permanencia de los aportes. En caso contrario, la deducción se reducirá en un porcentaje equivalente a la diferencia entre la efectuada al momento de efectivizar el aporte y el grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías, verificado al término de los plazos mínimos de permanencia de los aportes en el fondo. Dicha diferencia deberá ser reintegrada al balance impositivo del impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal a aquel en que se cumplieron los plazos pertinentes a que alude este artículo, con más los intereses que pudieren corresponder de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones. A los efectos de obtener la totalidad de la deducción impositiva aludida, podrá computarse hasta un (1) año adicional al plazo mínimo de permanencia para alcanzar el promedio del ochenta por ciento (80%) en el grado de utilización del fondo de riesgo, siempre y cuando el aporte se mantenga durante dicho período adicional. La autoridad de aplicación determinará la fórmula aplicable para el cálculo del grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías.

Todos los beneficios impositivos instituidos por el presente artículo serán extensivos bajo las mismas condiciones a los fondos de garantía provinciales o regionales constituidos por los gobiernos respectivos, existentes o que se creen en el futuro.

(Artículo sustituido por art. 29 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

ARTICULO 80. - Banco Central. En la esfera de su competencia y en el marco de las disposiciones de la presente ley, el BCRA dispondrá las medidas conducentes a promover la aceptación de las garantías concedidas por las sociedades de que trata el presente régimen por parte de las entidades financieras que integran el sistema institucionalizado, otorgándoles a las mismas el carácter de garantías preferidas autoliquidables.

Asimismo el BCRA ejercerá las funciones de superintendencia en lo atinente a vinculaciones de las S.G.R. con los bancos y demás entidades financieras.

(Artículo sustituido por art. 30 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000)

Sección X - Autoridad de aplicación

ARTICULO 81. - La autoridad de aplicación correspondiente al presente título será la que designe el Poder Ejecutivo nacional, que también dictará las normas reglamentarias que fueran necesarias para su cumplimiento y para la fiscalización y supervisión de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) con excepción de lo dispuesto en el artículo 80.

Sección XI - Disposiciones finales

ARTICULO 82. - Ley 19.550. Todas aquellas cuestiones no consideradas específicamente en el Título II de la presente ley se regirán por la Ley de Sociedades Comerciales 19.550 y sus modificaciones.

TITULO III

RELACIONES DE TRABAJO

Sección I - Definición de pequeña empresa

ARTICULO 83. - El contrato de trabajo y las relaciones laborales en la pequeña empresa (P.E.) se regularán por el régimen especial de la presente ley.

A los efectos de este Capítulo, pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes:

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

Para las empresas que a la fecha de vigencia de esta ley vinieran funcionando, el cómputo de trabajadores se realizará sobre el plantel existente al 1º de enero de 1995.

La negociación colectiva de ámbito superior al de empresa podrá modificar la condición referida al número de trabajadores definida en el segundo párrafo punto a) de este artículo.

Las pequeñas empresas que superen alguna o ambas condiciones anteriores podrán permanecer en el régimen especial de esta ley por un plazo de tres (3) años siempre y cuando no dupliquen el plantel o la facturación indicados en el párrafo segundo de este artículo

Sección II - Registro Unico de Personal

ARTICULO 84. - Las empresas comprendidas en el presente título podrán sustituir los libros y registros exigidos por las normas legales y convencionales vigentes por un registro denominando "Registro Unico de Personal".

ARTICULO 85. - En el Registro Unico de Personal se asentará la totalidad de los trabajadores, cualquiera sea su modalidad de contratación y será rubricado por la autoridad administrativa laboral competente.

ARTICULO 86. - En el Registro Unico de Personal quedarán unificados los libros, registros, planillas y demás elementos de contralor que se señalan a continuación:

- a) El libro especial del artículo 52 del Régimen de Contrato de Trabajo (L.C.T., t.o. 1976);
- b) La sección especial establecida en el artículo 13, apartado 1), del decreto 342/92;
- c) Los libros establecidos por la ley 12.713 y su decreto reglamentario 118.755/42 de trabajadores a domicilio;
- d) El libro especial del artículo 122 del Régimen Nacional de Trabajo Agrario de la ley 22.248;

ARTICULO 87. - En el Registro Unico de Personal se hará constar el nombre y apellido o razón social del empleador, su domicilio y N° de C.U.I.T., y además se consignarán los siguientes datos:

- a) Nombre y apellido del trabajador y su documento de identidad;
- b) Número de C.U.I.L.;
- c) Domicilio del trabajador;
- d) Estado civil e individualización de sus cargas de familia;
- e) Fecha de ingreso;
- f) Tarea a desempeñar;
- g) Modalidad de contratación;
- h) Lugar de trabajo;
- i) Forma de determinación de la remuneración asignada, monto y fecha de su pago;
- j) Régimen provisional por el que haya optado el trabajador y, en su caso, individualización de su Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (A.F.J.P.).
- k) Toda modificación que se opere respecto de los datos consignados precedentemente y, en su caso, la fecha de egreso.

La autoridad de aplicación establecerá un sistema simplificado de denuncia individualizada de personal a los organismos de seguridad Social.

ARTICULO 88. - El incumplimiento de las obligaciones registrales previstas en esta sección o en la ley 20.744 (t.o. 1976) podrá ser sancionado hasta con la exclusión del régimen de la presente ley, además de las penalidades establecidas en las leyes 18.694, 23.771 y 24.013.

La comprobación y el juzgamiento de las omisiones registrales citadas en el apartado anterior se realizará en todo el territorio del país conforme el procedimiento establecido en la ley 18.695 y sus modificatorias.

Sección III - Modalidades de contratación

ARTICULO 89. - *(Artículo derogado por art. 21 de la Ley N° 25.013 B.O. 24/9/1998)*

Sección IV - Disponibilidad colectiva

ARTICULO 90. - Los convenios colectivos de trabajo referidos a la pequeña empresa podrán modificar en cualquier sentido las formalidades, requisitos, aviso y oportunidad de goce de la licencia anual ordinaria.

No podrá ser materia de disponibilidad convencional lo dispuesto en el último párrafo del artículo 154 del Régimen de Contrato de Trabajo (L.C.T., texto ordenado 1976).

ARTICULO 91. - Los convenios colectivos de trabajo referidos a la pequeña empresa podrán disponer el fraccionamiento de los períodos de pago del sueldo anual complementario siempre que no excedan de tres (3) períodos en el año.

ARTICULO 92. - *(Artículo derogado por art. 41 de la Ley N°25.877 B.O. 19/3/2004).*

ARTICULO 93. - Las resoluciones de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario referidas a la pequeña empresa y decididas por la votación unánime de las representaciones que la integran podrán ejercer iguales disponibilidades a las previstas en los artículos 90 y 91 de esta ley con relación a iguales institutos regulados en el Régimen Nacional de Trabajo Agrario por la ley 22.248.

Sección V - Movilidad interna

ARTICULO 94. - El empleador podrá acordar con la representación sindical signataria del convenio colectivo la redefinición de los puestos de trabajo correspondientes a las categorías determinadas en los convenios colectivos de trabajo.

Sección VI - Preaviso

ARTICULO 95. - En las pequeñas empresas el preaviso se computará a partir del día siguiente al de su comunicación por escrito, y tendrá una duración de un (1) mes cualquiera fuere la antigüedad del trabajador.

Esta norma regirá exclusivamente para los trabajadores contratados a partir de la vigencia de la presente ley.

Sección VII - Formación profesional

ARTICULO 96. - La capacitación profesional es un derecho y un deber fundamental de los trabajadores de las pequeñas empresas, quienes tendrán acceso preferente a los programas de formación continua financiados con fondos públicos.

El trabajador que asista a cursos de formación profesional relacionados con la actividad de la pequeña empresa en la que preste servicios, podrá solicitar a su empleador la adecuación de su jornada laboral a las exigencias de dichos cursos.

Los convenios colectivos para pequeñas empresas deberán contener un capítulo especial dedicado al desarrollo del deber y del derecho a la capacitación profesional.

Sección VIII - Mantenimiento y regulación de empleo

ARTICULO 97. - Las pequeñas empresas, cuando decidan reestructurar sus plantas de personal por razones tecnológicas, organizativas o de mercado, podrán proponer a la asociación sindical signataria del Convenio Colectivo la modificación de determinadas regulaciones colectivas o estatutarias aplicables.

La asociación sindical tiene derecho a recibir la información que sustente las pretensiones de las pequeñas empresas.

Si la pequeña empresa y la asociación sindical acordaran tal modificación, la pequeña empresa no podrá efectuar despidos por la misma causa durante el tiempo que dure la modificación.

ARTICULO 98. - Cuando las extinciones de los contratos de trabajo hubieran tenido lugar como consecuencia de un procedimiento preventivo de crisis, el Fondo Nacional de Empleo podrá asumir total o parcialmente las indemnizaciones respectivas o financiar acciones de capacitación y reconversión para los trabajadores despedidos.

Sección IX - Negociación colectiva

ARTICULO 99. - La entidad sindical signataria del convenio colectivo y la representación de la pequeña empresa podrán acordar convenios colectivos de trabajo para el ámbito de estas últimas.

La organización sindical podrá delegar en entidades de grado inferior la referida negociación. Podrán, asimismo, estipular libremente la fecha de vencimiento de estos convenios colectivos. Si no mediare estipulación convencional en contrario, se extinguirán de pleno derecho a los tres meses de su vencimiento.

ARTICULO 100. - Vencido el término de un convenio colectivo de trabajo o sesenta (60) días antes de su vencimiento, cualquiera de las partes signatarias podrá solicitar el inicio de las negociaciones colectivas para el ámbito de la pequeña empresa. A tal fin el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, deberá convocar a las partes.

Las partes están obligadas a negociar de buena fe. Este principio supone los siguientes derechos y obligaciones:

- a) Concurrencia a la negociación y a las audiencias;
- b) Intercambio de información;
- c) Realización de esfuerzos conducentes para arribar a un acuerdo.

ARTICULO 101. - En las actividades en las que no existiera un convenio colectivo de trabajo específico para las pequeñas empresas el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social deberá prever que en la constitución de la representación de los empleadores en la comisión negociadora se encuentre representado el sector de la pequeña empresa.

ARTICULO 102. - A partir de los seis (6) meses de la entrada en vigencia de la presente ley, será requisito para la homologación por parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social que el convenio colectivo de trabajo contenga un capítulo específico que regule las relaciones laborales en la pequeña empresa, salvo que en la actividad de que se tratare se acreditara la existencia de un convenio colectivo específico para las pequeñas empresas.

ARTICULO 103. - Los convenios colectivos de trabajo para pequeñas empresas, durante el plazo de su vigencia, no podrán ser afectados por convenios de otro ámbito.

Sección X - Salud y seguridad en el trabajo

ARTICULO 104. - Las normas de salud y seguridad en el trabajo deberán considerar, en la determinación de exigencias, el número de trabajadores y riesgos existentes en cada actividad. Igualmente deberán fijar plazos que posibiliten la adaptación gradual de las P.E. a la legislación.

Sección XI - Seguimiento y aplicación

ARTICULO 105. - Créase una Comisión Especial de Seguimiento encargada de:

- a) Evaluar el impacto del Título III de esta ley sobre el empleo, el mercado de trabajo, y la negociación colectiva;
- b) Elaborar un informe anual acerca de la evolución de los tres factores del inciso anterior en el ámbito de la pequeña empresa;
- c) Determinar el monto de la facturación anual a los efectos previstos en el artículo 83 de esta ley. Esta Comisión estará integrada por tres (3) representantes de la Confederación General del Trabajo, tres (3) representantes de las organizaciones de pequeños empleadores y el Ministro de Trabajo y Seguridad Social, que presidirá las deliberaciones.

La Comisión Especial de Seguimiento podrá, además:

- a) Intervenir como mediador voluntario en los conflictos que pudieran derivarse de la aplicación de este capítulo y que las partes interesadas decidieran someterle;
- b) Ser consultada por el Ministro de Trabajo y Seguridad Social con carácter previo a la reglamentación del presente capítulo.

ARTICULO 106. - El Poder Ejecutivo nacional establecerá la autoridad de aplicación correspondiente al Título III de la presente ley.

ARTICULO 107. - Comuníquese al Poder Ejecutivo. -ALBERTO R. PIERRI. -EDUARDO MENEM. - Juan Estrada. - Edgardo Piuze.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS QUINCE DIAS DEL MES DE MARZO DEL AÑO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CINCO.

Decreto 415/95 Bs. As., 23/3/95

POR TANTO:

Téngase por Ley de la Nación N° 24.467, cúmplase, comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. -MENEM.- José A. Caro Figueroa. - Domingo F. Cavallo. - Jorge A. Rodríguez. - Carlos V. Corach.

Antecedentes Normativos

Artículo 34 sustituido por art. 16 de la Ley N° 25.300 B.O. 7/9/2000.

ANEXO Nº 2

LEY 25.300 - LEY DE FOMENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA¹⁰⁴

Objeto y definiciones. Acceso al financiamiento. Integración regional y sectorial. Acceso a la información y a los servicios técnicos. Compremipyme. Modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación. Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Modificaciones a la Ley de Cheques. Importe de las multas. Disposiciones finales.

Sancionada: Agosto 16 de 2000.

Promulgada Parcialmente: Septiembre 4 de 2000.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc. sancionan con fuerza de Ley:

LEY DE FOMENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Título I

Objeto y definiciones

ARTICULO 1º — La presente ley tiene por objeto el fortalecimiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en el país, mediante la creación de nuevos instrumentos y la actualización de los vigentes, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva.

La autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal contemplando las especificidades propias de los distintos sectores y regiones y con base en los siguientes atributos de las mismas, o sus equivalentes: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo.

No serán consideradas MIPyMEs a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos.

Los beneficios vigentes para la MIPyMEs serán extensivos a las formas asociativas conformadas exclusivamente por ellas, tales como consorcios, uniones transitorias de empresas, cooperativas, y cualquier otra modalidad de asociación lícita.

Título II

Acceso al financiamiento

CAPITULO I - Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

ARTICULO 2º — Creación y objeto. Créase el Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ("Fonapyme"), con el objeto de realizar aportes de capital y brindar financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1º de la presente ley, bajo las modalidades que establezca la reglamentación.

¹⁰⁴Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía de la Nación. Disponible en: <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64244/norma.htm> consultado en febrero de 2010.

ARTICULO 3° — Fideicomiso. A los efectos del artículo anterior, se constituirá un fideicomiso financiero en los términos de la ley 24.441, por el cual, el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía, como fiduciante, encomendará al Banco de la Nación Argentina, que actuará como fiduciario, la emisión de certificados de participación en el dominio fiduciario del Fonapyme, dominio que estará constituido por las acciones y títulos representativos de las inversiones que realice.

La autoridad de aplicación de la presente ley remitirá para aprobación del Poder Ejecutivo el respectivo contrato de fideicomiso.

ARTICULO 4° — Certificados de participación. El Banco de la Nación Argentina y la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, utilizando en este último caso los activos integrantes del Fondo Fiduciario que administra al Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE), deberán asumir el compromiso de suscribir certificados de participación en el Fonapyme por hasta la suma total de cien millones de pesos (\$ 100.000.000) en las proporciones y bajo las condiciones que determine la reglamentación de la presente ley.

Podrán además suscribir certificados de participación del Fonapyme, organismos internacionales, entidades públicas y privadas nacionales o extranjeras, gobiernos provinciales o municipales, en la medida en que adhieran a los términos generales del fideicomiso instituido por el artículo 3° de la presente ley.

La Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, estará facultada para suscribir los certificados subordinados que emita el Fonapyme.

ARTICULO 5° — Comité de inversiones. La elegibilidad de las inversiones a financiar con recursos del Fonapyme estará a cargo de un comité de inversiones compuesto por tantos miembros como se establezca en la reglamentación, quienes serán designados por el Poder Ejecutivo, y de los cuales uno (1) será propuesto, ad hoc, por la provincia en la cual se radique el proyecto bajo tratamiento. La presidencia del comité de inversiones estará a cargo del secretario de la Pequeña y Mediana Empresa o del representante que éste designe.

Las funciones y atribuciones del comité de inversiones serán establecidas por la reglamentación de la presente ley, incluyendo entre otras las de fijar la política de inversión del Fonapyme, establecer los términos y condiciones para el otorgamiento del financiamiento que brinde y actuar como máxima autoridad para la aprobación de los emprendimientos en cada caso.

El comité de inversiones deberá prever mecanismos objetivos de asignación del Fonapyme que garanticen una distribución equitativa de las oportunidades de financiación de los proyectos en todas las provincias del territorio nacional. La selección y aprobación de proyectos deberá efectuarse mediante concursos públicos.

El Banco de la Nación Argentina, como fiduciario del Fonapyme, deberá prestar todos los servicios de soporte administrativo y de gestión que el comité de inversiones le requiera para el cumplimiento de sus funciones.

ARTICULO 6° — Duración del Fonapyme. Establécese un plazo de extinción general de veinticinco (25) años para el Fonapyme, a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante ello, el fiduciario conservará los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el Fonapyme hasta la fecha de extinción de esas obligaciones. Facúltase al Poder Ejecutivo a extender la vigencia del Fonapyme por períodos adicionales de veinticinco (25) años, en forma indefinida.

ARTICULO 7° — Fideicomisario. El Estado nacional será el destinatario final de los fondos integrantes del Fonapyme en caso de su extinción o liquidación, los cuales deberán destinarse a programas de apoyo al desarrollo de las MIPyMEs.

CAPITULO II - Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

ARTÍCULO 8° — Creación y objeto. Créase el Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fogapyme) con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíproca y ofrecer garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley, a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las mismas.

Asimismo, podrá otorgar garantías en respaldo de las que emitan los fondos provinciales o regionales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires constituidos por los gobiernos respectivos, cualquiera sea la forma jurídica que los mismos adopten, siempre que cumplan con requisitos técnicos iguales o equivalentes a los de las sociedades de garantía recíproca.

Las garantías directas otorgadas a entidades financieras acreedoras de las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley no podrán superar el veinticinco por ciento (25%) del total de las garantías que pueda otorgar el Fogapyme.

A medida que se vaya expandiendo la creación de sociedades de garantía recíproca, el Fogapyme se irá retirando progresivamente del otorgamiento de garantías directas a los acreedores de MIPyMEs en aquellas regiones que cuenten con una oferta suficiente por parte de dichas sociedades.

El otorgamiento de garantías por parte del Fogapyme será a título oneroso.

ARTÍCULO 9° — Fideicomiso. A los efectos del artículo anterior, se constituirá un fideicomiso en los términos de la ley 24.441, por el cual, el Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía, como fiduciante, dispondrá la transmisión en propiedad fiduciaria de los activos a que se refiere el artículo siguiente, para respaldar el otorgamiento de las garantías a que se refiere el artículo anterior.

La autoridad de aplicación de la presente ley remitirá para aprobación del Poder Ejecutivo el respectivo contrato de fideicomiso.

ARTÍCULO 10. — Integración del Fogapyme. El Fogapyme se constituirá mediante un aporte inicial equivalente a pesos cien millones (\$ 100.000.000) en activos que serán provistos por el Banco de la Nación Argentina y por la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía, utilizando en este último caso los activos integrantes del fondo fiduciario que administra el Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE), en las proporciones y bajo las condiciones que determine la reglamentación de la presente ley.

Podrán además incrementar dicho fondo los aportes de organismos internacionales, entidades públicas y privadas nacionales o extranjeras, gobiernos provinciales o municipales, en la medida en que adhieran a los términos generales del fideicomiso instituido por el artículo 9° de la presente ley. Los aportes de los gobiernos locales podrán estar dirigidos específicamente al otorgamiento de garantías a empresas radicadas en su jurisdicción.

ARTÍCULO 11. — Comité de Administración. La administración del patrimonio fiduciario del Fogapyme y la elegibilidad de las operaciones a avalar estará a cargo de un comité de administración compuesto por tantos miembros como se establezca en la reglamentación, los cuales serán designados por el Poder Ejecutivo, y cuya presidencia estará a cargo del secretario de la Pequeña y Mediana Empresa o del representante que éste designe.

ARTÍCULO 12. — Las funciones y atribuciones del comité de administración serán establecidas por la reglamentación de la presente ley, incluyendo entre otras la de establecer la política de inversión de los recursos del Fogapyme, fijar los términos, condiciones, y requisitos para regarantizar a las sociedades de garantía recíproca y para otorgar garantías a los acreedores de las MIPyMEs, proponer a la autoridad de aplicación los modelos de instrumentos jurídicos y los niveles de tarifas y comisiones a percibir para el otorgamiento de garantías, establecer las pautas de evaluación de riesgo para el otorgamiento de dichas fianzas y actuar como máxima autoridad para su aprobación en cada caso.

ARTÍCULO 13. — Fiduciario. El Banco de la Nación Argentina será el fiduciario del Fogapyme y deberá prestar todos los servicios de soporte administrativo y de gestión que el comité de administración le requiera para el cumplimiento de sus funciones.

ARTÍCULO 14. — Duración del Fogapyme. Establécese un plazo de extinción general de veinticinco (25) años para el Fogapyme, a contar desde la fecha de su efectiva puesta en funcionamiento. No obstante ello, el fiduciario conservará los recursos suficientes para atender los compromisos pendientes, reales o contingentes, que haya asumido el Fogapyme hasta la fecha de extinción de esas obligaciones. Facúltase al Poder Ejecutivo a extender la vigencia del Fogapyme por períodos adicionales de veinticinco (25) años, en forma indefinida. En caso de que no se extienda la vigencia del Fogapyme, su liquidador será la autoridad de aplicación de la presente ley.

ARTÍCULO 15. — Fideicomisario. El Estado nacional será el destinatario final de los fondos integrantes del Fogapyme en caso de su extinción o liquidación, los cuales deberán destinarse a programas de apoyo al desarrollo de las MIPyMEs.

CAPITULO III - Sociedades de garantía recíproca

ARTÍCULO 16. — Sustitúyese el artículo 34 de la Ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 34: Límite operativo. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) no podrán asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al cinco por ciento (5%) del valor total del Fondo de

Riesgo de cada S.G.R. Tampoco podrán las S.G.R. asignar a obligaciones con el mismo acreedor más del veinticinco por ciento (25%) del valor total del Fondo de Riesgo.

ARTICULO 17. — Sustitúyese el artículo 37 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 37: Tipos de socios. La sociedad de garantía recíproca estará constituida por socios partícipes y socios protectores.

Serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones.

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

Serán socios protectores todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo. La sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores.

Es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.

ARTICULO 18. — Sustitúyese el artículo 40 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 40: Exclusión de socios. El socio excluido sólo podrá exigir el reembolso de las acciones conforme al procedimiento y con las limitaciones establecidas en el artículo 47. Los socios protectores no podrán ser excluidos.

ARTICULO 19. — Sustitúyese el artículo 42 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 42: Autorización para su funcionamiento. Las autorizaciones para funcionar a nuevas sociedades, así como los aumentos en los montos de los fondos de riesgo de las sociedades ya autorizadas, deberán ajustarse a los procedimientos de aprobación que fija la autoridad de aplicación. La autoridad de aplicación otorgará a cada sociedad de garantía recíproca en formación que lo solicite, una certificación provisoria del cumplimiento de los requisitos que establezca para autorizar su funcionamiento. Previo a la concesión de la autorización efectiva, la sociedad de garantía recíproca deberá haber completado el trámite de inscripción en la Inspección General de Justicia, Registro Público de Comercio o autoridad local competente.

ARTICULO 20. — Agrégase como último párrafo del artículo 43 de la ley 24.467 el siguiente:

Contra la resolución que disponga la revocación de la autorización para funcionar podrá interponerse recurso de revocatoria ante la autoridad de aplicación, con apelación en subsidio por parte la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal. Ambos recursos tendrán efectos suspensivos.

ARTICULO 21. — Sustituyese el artículo 45 de la ley 24.467 por el siguiente.

Capital Social. El capital social de las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) estará integrado por los aportes de los socios y representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos. El estatuto social podrá prever que las acciones sean registrales.

El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria. El capital social podrá variar, sin re querer modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quintuplo de la misma.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del cincuenta por ciento (50%) del capital social y la de cada socio partícipe no podrá superar el cinco por ciento (5%) del mismo.

ARTICULO 22. — Agrégase como último párrafo del artículo 46 de la ley 24.467 el siguiente:

El Fondo de Riesgo podrá asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario en los términos de la ley 24.441, independiente del patrimonio societario de la Sociedad de Garantía Recíproca. Esta podrá recibir aportes por parte de socios protectores que no sean entidades financieras con afectación específica a las garantías que dichos socios determinen, para lo cual deberá celebrar contratos de fideicomiso independientes del fondo de riesgo general. La reglamentación de la presente ley determinará los requisitos que deberán reunir tales aportes y el coeficiente de expansión que podrán tener en el otorgamiento de garantías. La deducción impositiva en el impuesto a las ganancias correspondientes a estos aportes será equivalente a dos tercios (2/3) de la que correspondiere por aplicación del artículo 79 de la presente ley, con los mismos, plazos, condiciones y requisitos establecidos en dicho artículo.

ARTICULO 23. — Sustitúyese el tercer párrafo del artículo 47 de la ley 24.467 por el siguiente:

En el caso de que por reembolso de capital se alterara la participación relativa de los socios partícipes y protectores, la sociedad de garantía recíproca les reembolsará a estos últimos la proporción de capital necesaria para que no se exceda el límite establecido en el último párrafo del artículo 45 de la presente ley.

ARTICULO 24. — Agrégase como cuarto párrafo del artículo 47 de la ley 24.467 el siguiente:

La reducción del capital social como consecuencia de la exclusión o retiro de un socio partícipe no requerirá del cumplimiento de lo previsto en el artículo 204, primero párrafo de la ley 19.550 y sus modificatorias, y será resuelta por el Consejo de Administración.

ARTICULO 25. — Sustitúyese el artículo 49 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 49. — Cesión de las acciones. Para la cesión de las acciones a terceros no socios se requerirá la autorización del Consejo de Administración y éste la concederá cuando los cesionarios acrediten reunir los requisitos establecidos en los estatutos y asuman las obligaciones que el cedente mantenga con la Sociedad de Garantía Recíproca. Si el cesionario fuera socio automáticamente asumirá las obligaciones del cedente.

ARTICULO 26. — Sustitúyese el artículo 52 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 52. — Reducción del Capital por pérdidas. Los socios deberán compensar con nuevos aportes, según las modalidades y condiciones estipuladas en el artículo 50 de esta ley, cualquier pérdida que afecte el monto del capital fijado estatutariamente o que exceda del treinta y cinco por ciento (35%) de las ampliaciones posteriores. El Consejo de Administración con cargo a dar cuenta a la Asamblea más próxima, podrá hacer uso efectivo de cualquier recurso económico que integre el patrimonio con la finalidad de reintegrar el capital de la sociedad y preservar la continuidad jurídica de la misma.

ARTICULO 27. — Sustitúyese el primer párrafo del artículo 55 de la ley 24.467 por el siguiente:

De la asamblea general ordinaria. La asamblea general ordinaria estará integrada por todos los socios de la Sociedad de Garantía Recíproca y se reunirá por lo menos una (1) vez al año o cuando dentro de los términos que disponga la presente ley, sea convocada por el Consejo de Administración.

ARTICULO 28. — Sustitúyese el artículo 61 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 61: Consejo de administración. El Consejo de Administración tendrá por función principal la administración y representación de la sociedad y estará integrado por tres (3) personas de las cuales al menos una (1) representará a los socios partícipes y al menos una (1) representará a los socios protectores.

ARTICULO 29. — Sustitúyese el artículo 79 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 79: Beneficios impositivos. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

- a) Exención en el impuesto a las ganancias, Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, por las utilidades que generen;
- b) Exención en el impuesto al valor agregado, Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997) y sus modificaciones, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

Los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias de sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el cual se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos (2) años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización. En caso de que no se cumpla el plazo de permanencia mínimo de los aportes en el fondo de riesgo, deberá reintegrarse al balance impositivo del ejercicio fiscal en que tal hecho ocurra el monto de los aportes que hubieran sido deducidos oportunamente, con más los intereses y/o sanciones que pudiere corresponderle de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones.

La deducción impositiva a que alude el párrafo anterior operará por el ciento por ciento (100%) del aporte efectuado, no debiendo superar en ningún caso dicho porcentaje. El grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantía deberá ser como mínimo del ochenta por ciento (80%) como promedio en el período de permanencia de los aportes. En caso contrario, la deducción se reducirá en un porcentaje equivalente a la diferencia entre la efectuada al momento de efectivizar el aporte y el grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías, verificado al término de los plazos mínimos de permanencia de los aportes en el fondo. Dicha diferencia deberá ser reintegrada al balance impositivo del impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal a aquel en que se cumplieron los plazos pertinentes a que alude este artículo, con más los intereses que pudieren corresponder de acuerdo a la ley 11.683 (texto ordenado 1998) y sus modificaciones. A los efectos de obtener la totalidad de la deducción impositiva aludida, podrá computarse hasta un (1) año adicional al plazo mínimo de permanencia para alcanzar el promedio del ochenta por ciento (80%) en el grado de utilización del fondo de riesgo, siempre y cuando el aporte se mantenga durante dicho período adicional. La autoridad de aplicación determinará la fórmula aplicable para el cálculo del grado de utilización del fondo de riesgo en el otorgamiento de garantías.

Todos los beneficios impositivos instituidos por el presente artículo serán extensivos bajo las mismas condiciones a los fondos de garantía provinciales o regionales constituidos por los gobiernos respectivos, existentes o que se creen en el futuro.

ARTICULO 30. — Sustitúyese el artículo 80 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 80. — Banco Central. En la esfera de su competencia y en el marco de las disposiciones de la presente ley, el BCRA dispondrá las medidas conducentes a promover la aceptación de las garantías concedidas por las sociedades de que trata el presente régimen por parte de las entidades financieras que integran el sistema institucionalizado, otorgándoles a las mismas el carácter de garantías preferidas autoliquidables.

Asimismo el BCRA ejercerá las funciones de superintendencia en lo atinente a vinculaciones de las S.G.R. con los bancos y demás entidades financieras.

ARTICULO 31. — Agrégase como inciso c) del artículo 12 del texto del impuesto a la ganancia mínima presunta aprobado por el artículo 6° de la ley 25.063 el siguiente:

c) El valor de los montos correspondientes a los bienes que integran el fondo de riesgo en los casos en que los sujetos del gravamen sean sociedades de garantía recíproca regidas por la ley 24.467. La liquidación y el pago del tributo sobre esos bienes quedará a cargo de quienes hubieran efectuado los respectivos aportes y que resultan ser sus efectivos titulares.

CAPITULO IV - Régimen de bonificación de tasas

ARTICULO 32. — Sustitúyese el artículo 3° de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 3°: Institúyese un régimen de bonificación de tasas de interés para las micro, pequeñas y medianas empresas, tendiente a disminuir el costo del crédito. El monto de dicha bonificación será establecido en la respectiva reglamentación.

Se favorecerá con una bonificación especial a las MIPyMEs nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

a) Regiones en las que se registren tasas de crecimiento de la actividad económica inferiores a la media nacional;

b) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

ARTICULO 33. — La autoridad de aplicación procederá a distribuir el monto total anual que se asigne al presente régimen, en forma fraccionada y en tantos actos como estime necesario y conveniente, adjudicando los cupos de créditos a las entidades financieras que ofrezcan las mejores condiciones a los solicitantes.

ARTICULO 34. — Las entidades financieras no podrán ser adjudicatarias de nuevos cupos de crédito hasta tanto hubiesen acordado préstamos por el equivalente a un porcentaje determinado por la autoridad de aplicación de los montos que les fueran asignados.

Quedan excluidas de los beneficios del presente capítulo las operaciones crediticias destinadas a refinanciar pasivos en mora o que correspondan a créditos otorgados con tasas bonificadas. Las entidades financieras participantes deberán comprometerse a brindar un tratamiento igualitario para todas las empresas, hayan sido o no previamente clientes de ellas, y no podrán establecer como condición para el otorgamiento de los préstamos a tasa bonificada la contratación de otros servicios ajenos a aquellos.

Título III

Integración regional y sectorial

ARTICULO 35. — Sustitúyese el artículo 13 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 13: La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía organizará una red de agencias regionales de desarrollo productivo que tendrá por objeto brindar asistencia homogénea a las MIPyMEs en todo el territorio nacional. Para ello dicha secretaría queda facultada para suscribir acuerdos con las provincias y con otras instituciones públicas o privadas que brindan servicios de asistencia a las MIPyMEs o que deseen brindarlos, que manifiesten su interés en integrar la red.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía privilegiará y priorizará la articulación e integración a la red de aquellas agencias dependientes de los gobiernos provinciales y centros empresariales ya existentes en las provincias. Todas las instituciones que suscriban los convenios respectivos deberán garantizar que las agencias de la red cumplan con los requisitos que oportunamente dispondrá la autoridad de aplicación.

Las agencias que conforman la red funcionarán como ventanilla de acceso a todos los instrumentos y programas actuales y futuros de que disponga la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía para asistir a las MIPyMEs. También las agencias promoverán la articulación de todos los actores públicos y privados que se relacionan con el desarrollo productivo y entenderán, a nivel de diagnóstico y formulación de propuestas, en todos los aspectos vinculados al desarrollo regional, tales como problemas de infraestructura y de logística que afecten negativamente el desenvolvimiento de las actividades productoras de bienes y servicios de la región.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía queda facultada, además, para celebrar convenios con otras áreas del Estado nacional con el objeto de que la información y/o los servicios que produzcan destinados a las MIPyMEs puedan ser incorporados al conjunto de instrumentos que ofrecerán las agencias.

Los contratos de fideicomiso mencionados en los artículos 3º y 9º de la Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, preverán una asignación de fondos para la instalación y puesta en marcha de la red de agencias regionales por hasta la suma de cinco millones de pesos (\$ 5.000.000).

Los principios que regirán el desarrollo y el funcionamiento de la red son los de colaboración y cooperación institucional, asociación entre el sector público y el sector privado, y cofinanciamiento entre la Nación, las provincias, el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los municipios.

Título IV

Acceso a la información y a los servicios técnicos

ARTICULO 36. — Sustitúyese el artículo 12 de la ley 24.467 por el siguiente:

Artículo 12: Créase un sistema de información MIPyME que operará con base en las agencias regionales, que se crearán de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 13 de la presente. El sistema de información MIPyME tendrá por objetivo la recolección y difusión de información comercial, técnica y legal que se juzgue de interés para la micro, pequeña y mediana empresa. Las instituciones públicas y privadas que adhieran a la red de agencias regionales según lo dispuesto en el artículo 13 de la presente ley, se comprometerán a contribuir al sistema de información MIPyME proporcionando los datos locales y regionales para la red.

ARTICULO 37. — La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía coordinará, con las instituciones que adhieran a la red de agencias regionales, sistemas de apoyo a la prestación de asistencia técnica a las MIPyMEs.

El financiamiento de dicha asistencia provendrá de los programas e instrumentos con que cuenta la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y los que incorpore en el futuro, de los aportes que decidieren realizar las provincias, los municipios y otras instituciones integrantes de la red, y de los pagos de las propias empresas beneficiarias.

Los principios que regirán el desarrollo y funcionamiento de estos sistemas de apoyo son los de fortalecimiento de la capacidad técnica regional y local, y de intercambio de conocimientos y experiencias entre los distintos nodos de la red.

ARTICULO 38. — Créase el Registro de Consultores MIPyME en el que deberán inscribirse los profesionales que deseen ofrecer servicios mediante la utilización de instrumentos y programas de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. La inscripción en dicho registro permanecerá abierta con carácter permanente para todos aquellos postulantes que reúnan los requisitos profesionales mínimos que, con carácter general, establezca la autoridad de aplicación.

Dicha secretaría implementará un sistema de entrenamiento y capacitación de los consultores en el uso de los diferentes instrumentos de fomento, así como en el desarrollo de aptitudes para satisfacer las necesidades específicas de las MIPyMEs.

Las provincias y el gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires podrán adherir al registro y al sistema de entrenamiento y capacitación, para incluir a todos los prestadores de servicios de asistencia técnica de la red.

Título V

Comprempyme

ARTICULO 39. — Las jurisdicciones y entidades del sector público nacional comprendidas en el artículo 8° de la ley 24.156 deberán otorgar un derecho de preferencia del cinco por ciento (5%) para igualar la mejor oferta y ser adjudicatarias de las licitaciones o concursos para la provisión de bienes o servicios, a las MIPyMEs y formas asociativas comprendidas en el artículo 1° de la presente ley que ofrezcan bienes o servicios producidos en el país.

Complementariamente, establécese un porcentaje de al menos un diez por ciento (10%) en las licitaciones y concursos relativos a la adquisición de bienes y servicios donde solamente compitan empresas MIPyMEs.

Los pliegos de las licitaciones y concursos en la porción MIPyME deberán estar redactados en condiciones comprensibles y según una normativa que facilite la cotización por parte de las MIPyMEs.

ARTICULO 40. — Facúltase al Poder Ejecutivo para establecer un régimen de compras que permita a los citados organismos contemplar ofertas por volúmenes parciales, con el propósito de facilitar e incrementar la participación de las MIPyMEs en la adjudicación de las licitaciones y concursos relativos a la adquisición de bienes y servicios en cantidades acordes con su escala de producción.

ARTICULO 41. — Invítase a las provincias y al Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires a adoptar en sus respectivos ámbitos medidas similares a la prevista en el presente título.

Título VI

Modificaciones al régimen de crédito fiscal para capacitación

ARTICULO 42. — Sustitúyese el artículo 2° de la ley 22.317 y sus modificaciones por el siguiente: Artículo 2°: El monto del crédito fiscal al que se refiere el artículo 1° se determinará de acuerdo con lo establecido por los artículos 3° y 4°, y en ningún caso podrá exceder el ocho por mil (8‰), con la excepción prevista por el segundo párrafo del artículo 4° de la presente ley, de la suma total de los sueldos, salarios y remuneraciones en general por servicios prestados, abonados al personal ocupado en establecimientos industriales, comerciales, de servicios y de producción rural o minera, sin tener en cuenta la clase de trabajo que aquél realiza.

ARTICULO 43. — Agrégase al artículo 4° de la ley 22.317, el párrafo siguiente:

Para el cupo anual administrado, destinado a la capacitación efectuada por las micro, pequeñas y medianas empresas, cualquiera fuere el organismo administrador de dicho cupo, el monto de los certificados a que alude el artículo 3° de la presente ley no podrá en ningún caso superar el ocho por ciento (8%) de la suma total de los sueldos y remuneraciones en general por servicios prestados, correspondientes a los últimos doce (12) meses, abonados al personal ocupado en los establecimientos empresariales y sin tener en cuenta la clase de trabajo que aquél realice.

Título VII

Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

ARTICULO 44. — Créase el Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, el que se integrará con:

- a) Los ministros de Producción de las provincias y del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, o los ministros o secretarios que, en el ámbito de cada jurisdicción, tengan asignadas las competencias referidas a los sujetos contemplados en la presente ley;
- b) El secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación.

ARTICULO 45. — El Consejo Federal creado por el artículo anterior será el ámbito de coordinación entre las distintas jurisdicciones de las políticas relativas a la promoción de las MIPyMEs en todo el territorio nacional.

Su misión principal será definir objetivos comunes y unificar criterios entre las diversas jurisdicciones, cooperando en la consolidación de los mismos y velando por una equitativa aplicación de los instrumentos de fomento a las MIPyMEs en todo el territorio nacional.

ARTICULO 46. — El Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas estará compuesto por los siguientes órganos:

- a) La asamblea federal será el órgano superior del consejo y estará integrada por las personas designadas por cada jurisdicción conforme lo establecido en el artículo 44, y su presidencia será ejercida por el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación;
- b) El comité ejecutivo, que desenvolverá sus actividades en el marco de las resoluciones adoptadas por la asamblea federal, estará integrado por los miembros que establezca la asamblea federal y el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación. Los miembros del comité ejecutivo, durarán dos años en sus funciones y la presidencia del mismo será ejercida por el secretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación.

ARTICULO 47. — La asamblea federal del Consejo Federal de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se reunirá como mínimo, tres (3) veces por año y deberá ser convocada por su presidente. En su primera reunión la asamblea federal confeccionará el reglamento de funcionamiento del Consejo Federal de las MIPyMEs.

ARTICULO 48. — Serán funciones del Consejo Federal de las Mirco, Pequeñas y Medianas Empresas:

- a) Actuar como órgano de asesoramiento de los gobiernos nacional y provinciales en temas relativos a las MIPyMEs;
- b) Promover la adopción de normas nacionales y provinciales que favorezcan el desarrollo de los sujetos comprendidos en la presente ley;
- c) Opinar sobre los proyectos relativos a las MIPyMEs que sometan a su consideración los gobiernos nacional y provinciales;
- d) Promover la homogeneización de las legislaciones provinciales y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires relativa a los sujetos comprendidos en la presente ley;
- e) Proponer mecanismos para la implementación coordinada de esquemas de simplificación de trámites para las MIPyMEs en los niveles nacional, provincial y municipal;
- f) Efectuar el seguimiento de la implementación de la red de agencias regionales de desarrollo productivo y del Sistema de Información MIPyMEs creados por la presente ley;
- g) Proponer criterios de distribución de fondos entre jurisdicciones que se efectúe como consecuencia de las políticas establecidas en la presente ley;
- h) Evaluar la calidad de los servicios públicos suministrados a las MIPyMEs;
- i) Administrar programas especiales llevados a cabo con fondos que le sean asignados o provengan de convenios celebrados con organismos nacionales e internacionales destinados a prestar servicios a las MIPyMEs;
- j) Celebrar convenios, relativos a las competencias que tiene asignadas, con organismos nacionales o extranjeros.

Título VIII

Modificaciones a la Ley de Cheques.

Importe de las multas

ARTICULO 49. — Sustitúyese el último párrafo del artículo 2º de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El cheque rechazado por motivos formales generará una multa a cargo de los titulares de la cuenta corriente, que se depositará en la forma prevista por el artículo 62, equivalente al cinco por mil (5‰) de su valor, con un mínimo de pesos diez (\$ 10) y un máximo de pesos cinco mil (\$ 5.000). La autoridad de aplicación dispondrá el cierre de la cuenta corriente sobre la que se giren tales cheques cuando excedan el número que determine la reglamentación o cuando la multa no haya sido satisfecha. La multa será reducida en el cincuenta por ciento (50%) cuando se acredite fehacientemente ante el girado haberse pagado el cheque dentro de los quince (15) días corridos de haber sido notificado el rechazo o cuando el cheque hubiese sido pagado por el girado mediante una segunda presentación del tenedor.

ARTICULO 50. — Sustitúyese el último párrafo del artículo 55 de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El girado en este caso, no podrá demorar el registro del cheque más de quince (15) días corridos.

ARTICULO 51. — Sustitúyese el tercer párrafo del artículo 62 de la Ley de Cheques (anexo I a la ley 24.452 y sus modificaciones) por el siguiente:

El librador de un cheque rechazado por falta de fondos o sin autorización para girar en descubierto será sancionado con una multa equivalente al uno por ciento (1%) del valor del cheque, con un

mínimo de pesos cincuenta (\$ 50) y un máximo de pesos diez mil (\$ 10.000). El girado está obligado a debitar el monto de la multa de la cuenta del librador. En caso de no ser satisfecha dentro de los treinta (30) días del rechazo, ocasionará el cierre de la cuenta corriente e inhabilitación.

ARTICULO 52. — **El Poder Ejecutivo nacional y el Honorable Congreso de la Nación deberán incluir en las futuras leyes de presupuesto las partidas necesarias para la ejecución de los programas de discapacidad que garanticen como mínimo el nivel de la recaudación del año 1999 según lo establecido por la ley 24.452.**

El Poder Ejecutivo nacional garantizará la ejecución presupuestaria de los programas de discapacidad para el ejercicio actual incluidos en el presupuesto vigente.

Título IX

Disposiciones finales

ARTICULO 53. — Comisión Bicameral. Créase una Comisión Bicameral que tendrá por objeto el seguimiento de las disposiciones de la presente ley.

La Comisión se conformará con tres (3) integrantes de la H. Cámara de Diputados de la Nación y tres (3) integrantes del H. Senado de la Nación que serán designados dentro de los treinta (30) días de promulgada la presente.

La Comisión podrá requerir información, formular observaciones, producir propuestas y efectuar las recomendaciones que estime pertinente, a los efectos de cumplir con su cometido, tanto al comité de inversión del Fonapyme, al comité de administración del Fogapyme como a la propia autoridad de aplicación de la presente ley.

ARTICULO 54. — Facúltase al Poder Ejecutivo para establecer formas y procedimientos que faciliten al Estado nacional brindar financiación a largo plazo y asociarse con el capital privado a los fines establecidos en la presente ley.

ARTICULO 55. — Designase autoridad de aplicación a la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, la que deberá elevar al Poder Ejecutivo el proyecto de reglamentación de la presente ley.

ARTICULO 56. — Comuníquese al Poder Ejecutivo.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS DIECISEIS DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO DOS MIL.—REGISTRADO BAJO EL Nº 25.300—

RAFAEL PASCUAL. — JOSE GENOUD. — Guillermo Aramburu. — Mario L. Pontaquarto.

ANEXO III¹⁰⁵

MAQUINARIA AGRÍCOLA: ESPLENDOR Y CRISIS DE LA FÁBRICA DE COSECHADORAS BERNARDÍN.

La crisis de Bernardín golpea la identidad de una comunidad que se hizo famosa por las máquinas trilladoras.

La fábrica de cosechadoras Bernardín está paralizada y ahogada financieramente. La sequía y el conflicto entre el Gobierno y los productores "deprimieron" el mercado interno. La crisis global trabó la cadena de pagos de los compradores extranjeros y profundizó el escenario recesivo.

En una carta que enviaron al Gobierno de Santa Fe, los directivos de la empresa Agroindustrial San Vicente, que comercializa la marca Bernardín, aseguran que los números están en rojo porque no logran cobrar una deuda de 480.000 dólares con importadores rusos y otra de un millón y medio de dólares que aún no pagó el gobierno venezolano.

Además, dicen que hay un "atraso" en la devolución del IVA técnico (otros 4 millones de pesos), entre otras cuestiones.

En este contexto, la empresa hace más de tres meses y medio que no puede pagar los sueldos de sus obreros, quienes terminaron tomando la fábrica en varias oportunidades.

Un duro golpe

La gente de San Vicente (Santa Fe) está muy preocupada porque es la principal fuente de empleo. Hay 115 personas que dependen en forma directa de la actividad de la planta, a lo que hay que agregar los talleres que confeccionan repuestos y otros accesorios.

El Ministerio de Trabajo santafesino ya agotó la instancia de la conciliación obligatoria. En este momento, en la Cámara de Senadores de esta provincia se está evaluando un proyecto para expropiar la fábrica y formar una cooperativa de trabajadores (todavía se está analizando en las distintas comisiones).

La crisis de Bernardín golpea la identidad de una comunidad que se hizo famosa por las máquinas trilladoras (aquí se hace la Fiesta Nacional de la Cosechadora). En la década del 20', en la fábrica de los hermanos Señor se construyó el primer equipo de "corta y trilla" de Sudamérica, que era arrastrado por caballos.

"Aquí tenemos el mayor número de cosechadoras por habitante del mundo", asegura José Turino, vicepresidente del Centro de Contratistas de Maquinaria Agrícola. Hay 200 trilladoras en un pueblo de 6.000 habitantes, lo que representa una cosechadora cada 32 personas.

Clarín Rural recorrió la histórica planta de San Vicente, que fundó Andrés Bernardín hace 84 años.

Los mismos obreros que hace un año y medio trabajaban 9 horas por día, "atorados" por los pedidos de contratistas y chacareros locales, y por la sostenida demanda de clientes externos, como Venezuela, Birolusia y Kazajstán, ahora están aburridos y angustiados.

En la fábrica, el movimiento es mínimo.

En los últimos diez años, la empresa se especializó en producir equipos de pulverización y picadoras de forraje (además de las clásicas cosechadoras).

El sector donde se ensamblan "los mosquitos" está casi vacío.

"Es una lástima, estamos muy orgullosos de los chasis que tienen estos fierros", comentó uno de los ingenieros de la firma.

En la puerta de la fábrica, los obreros están muy preocupados. "El futuro es incierto, no sé como vamos a seguir adelante", reconoció Miguel Basso, que es oficial múltiple y delegado de los empleados.

Los obreros están "aguantando" con los 600 pesos del Programa de Reversión Productiva (Repro).

¹⁰⁵ Neffen Gastón. "Cuando el futuro está amenazado". Diario Clarín. Suplemento Rural. 29/08/2009. Disponible en <http://edant.clarin.com/suplementos/rural/2009/08/29/r-01987759.htm> consultado en Noviembre de 2009.

"Es obvio que no nos alcanza, los comerciantes del pueblo nos están fiando, pero si seguimos así los vamos a fundir", planteó Eduardo Gómez, que también trabaja en la planta.

Apogeo y crisis

La historia de Bernardín es un buen ejemplo de los ciclos económicos que ha atravesado este sector industrial.

La empresa comienza casi "artesanalmente", en 1925 cuando Don Andrés -que había sido empleado de Senor- hace una "corta y trilla" en su propio galpón. "Era un hombre muy enérgico, pensar que sólo había hecho segundo grado", contó su hija Nelly Bernardín (77 años), que recibió con timidez a Clarín Rural, en la que era la casa de su padre.

En 1927, las comienza a fabricar en serie. En el libro "Reinas Mecánicas", José María Barrale, destaca que Bernardín hizo 62 cosechadoras en esos años, "todas con tracción a sangre".

En 1937, los motores reemplazan a los caballos y unos años más tarde llegan las ruedas de goma. La primera crisis ocurre durante la Segunda Guerra Mundial.

Como el resto de las fábricas de maquinaria agrícola, Bernardín no puede importar insumos claves y tiene que cerrar. Pero al finalizar la guerra reabre la planta.

"En 1947 la vende, Papá estaba muy cansado", recordó Nelly; que todavía se emociona cuando cuenta que su padre la llevaba a la fábrica para estrenar las cosechadoras nuevas.

"Me sentaba en el asiento, encendía el motor y yo aplaudía cuando arrancaban", relató.

Los décadas siguientes son muy buenas para esta industria. San Vicente llega a tener tres fábricas de maquinaria agrícola (Senor, Bernardín y Boffeli).

Estos fierros compiten con otras marcas clásicas como Araus (Noetinger), Forzani y Magnano (San Francisco), Susana y Rotania (Sunchales), Giubergia (Venado Tuerto) y Vassalli Fabril (Firmat), entre muchas otras.

La difícil competencia con las cosechadoras de los Estados Unidos y Europa, la crisis económica de finales de los años 80 y el complicado escenario industrial de la década del 90 terminan por asfixiar a la mayoría de estas firmas.

Es así como Bernardín cierra en 1992. En diciembre de 1997, un nuevo grupo empresario, liderado por Aníbal Cúneo (director de la empresa en la actualidad) compra los activos de la quiebra y retoma la marca.

Esta es la historia de esta empresa, hasta que llega este nuevo escenario de crisis para el sector, algo que vuelve a amenazar el futuro de una de las más tradicionales firmas de maquinaria agrícola de la Argentina.

ANEXO IV¹⁰⁶

Inicio > Economía

La columna de la pequeña y mediana empresa

Los importadores protestan, el gobierno responde que sólo busca evitar abusos, y proteger la industria y el empleo. Los países vecinos miran de reojo. ¿Qué son y qué buscan estas licencias que exige el Estado para el ingreso de 17 categorías de productos?

Los importadores de productos de origen industrial están en vilo. Las licencias a las importación volvieron a ser noticia hace dos semanas, cuando el gobierno anunció su decisión de ampliar el universo de productos que deberán obtener una licencia no automática (LNA) para poder ingresar al país. Lo hizo a través de la resolución 45/2011, que controla el ingreso de productos de electrónica y otros (bicicletas y sus partes, textiles y metalúrgicos) a partir del 6 de marzo.

¿En qué consiste esta medida? ¿Qué alcance tiene y qué efecto busca? ¿Quiénes ganan y quiénes se sienten afectados? Ante todo debemos aclarar que en nuestro país existen dos tipos de licencias a la importación: automáticas, y no automáticas. Las primeras son aquellas que se solicitan antes de materializar la importación, pero cumpliendo los requisitos formales salen aprobadas en forma automática en 48 horas, o en casos excepcionales, en 10 días, cuando la solicitud ingresa al denominado "monitoreo sensible". Sus fines son estadísticos, y apuntan a obtener un control anticipado de los productos que ingresarán al país. Dentro de estas licencias encontramos la LAPI (Licencia Automática Previa a la Importación) y las DJCP (Declaración Jurada de Composición de Productos). Las Licencias No automáticas (LNA), en cambio, tienen otro efecto y otro fin. Cuando un producto está afectado por LNA, su importador debe realizar un trámite previo ante las autoridades administrativas pertinentes, quienes estudiarán si es conveniente o no otorgar la autorización. Muchas veces ese trámite consiste en presentar una solicitud o documentación adicional a la exigida por Aduana. Cabe mencionar que las LNA son exigibles para las importaciones a consumo y no para las mercaderías que ingresan temporariamente. De esta forma, si un producto se importa para ser objeto de un perfeccionamiento industrial y luego se exporta el bien final, no está alcanzado por esta exigencia.

INCERTIDUMBRE. El principal temor que expresan los importadores es la falta de previsión que les genera la medida, y la incertidumbre por no conocer con antelación si efectivamente podrán importar o no la mercadería. Temen que se generen demoras excesivas y consideran que hay una alta rigurosidad en la medida oficial, no permitiendo rectificaciones, modificaciones de datos, ni ampliaciones del plazo de vigencia.

Formalmente la autoridad de aplicación cuenta con 30 días a partir del ingreso de la solicitud para revisar la licencia en forma individual. Pero en caso de que decida reunir varias solicitudes y analizarlas conjuntamente, podrá tomarse 60 días para decidir si las acepta o no. Existe escepticismo en cuanto al cumplimiento de estos plazos.

No se trata de una medida nueva, sino de una ampliación del alcance de la misma. La extensión alcanza a productos metalúrgicos; electrónicos; bicicletas enteras o sus partes; autos de alta gama; hilados y tejidos, moldes y matrices, entre otros.

Desde el gobierno sostienen que esta medida ayuda a proteger a la industria local, a mantener el nivel de empleo y a no afectar el Plan de Reindustrialización iniciado por la administración kirchnerista. El Ministerio de Industria se refirió al objetivo de esta resolución, explicando que no hace más que defender al mercado interno de la competencia desleal.

Desde el lado de enfrente, los importadores afectados por la medida advierten que la misma es arbitraria, y que podría generar desabastecimiento o aumentos de precios, a causa de la menor

¹⁰⁶ Florio, Gisela. "Licencias No Automáticas: consejos para entender una medida polémica". Tiempo Argentino. Buenos Aires. 6 de Marzo de 2011. Disponible en <http://tiempo.infonews.com/notas/licencias-no-automaticas-consejos-para-entender-una-medida-polemica> consultado en Junio de 2011.

oferta. Débora Giorgi despejó esos temores, fundamentando que las nuevas licencias se aplican sobre productos que se fabrican en el país y que merecen ser protegidos porque han hecho inversiones para ganar competitividad, sustituyendo importaciones, que es lo que se busca como efecto de fondo. Además, aclaró que las excepciones estarán debidamente contempladas para evitar inconvenientes en el normal abastecimiento de la cadena productiva.

Los exportadores de países del Mercosur también levantaron la voz para hacer escuchar sus dudas y reclamos. Las LNA, en principio, apuntan a controlar la competencia desleal causada por el ingreso de productos "extrazona", es decir, de países ajenos al Mercosur. En este sentido, el gobierno aclaró que no quiere perjudicar de ninguna manera el intercambio comercial con Brasil, Uruguay y Paraguay. Como muestra de esa actitud, se acordó con Brasil la creación de una Comisión de Monitoreo, para evitar que esto perjudique las operaciones con el mayor socio del bloque regional. Desde Uruguay también llegaron las quejas. Incluso el presidente de ese país advirtió que entre Uruguay y la Argentina el comercio nunca fue fluido.

Listado de Abreviaturas

PBI: Producto Bruto Interno.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

PYME: Pequeña y Mediana Empresa.

SEPYME: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa.

INTI: Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

LNAI: Licencias No Automáticas de Importación.

IERAL: Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana.

I+D: Investigación y Desarrollo.

CAFMA: Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola.

UOM: Unión Obrera Metalúrgica.

CONICET: Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.

INTA: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

INPI: Instituto Nacional de Propiedad Industrial.

SGR: Sociedad de Garantía Recíproca.

CFI: Consejo Federal de Inversiones.

ADIMRA: Asociación de Metalúrgicos de la República Argentina.

SA: Sociedad Anónima

SRL: Sociedad Responsabilidad de Limitada.

SAI: Sociedad Anónima Industrial.

CEP: Centro de Estudios para la Producción.

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

OMC: Organización Mundial de Comercio.

Bibliografía

Libros

Johnson, Gerry y Scholes, Kevan. "Dirección estratégica". 5° Edición. Editorial Prentice Hall. Madrid. 2001.

Porter Michael E. "La ventaja Competitiva de las Naciones" Páginas 110 y 111. Editorial Vergara. Buenos Aires. 1990.

Prestipino, Carlos Ángel. "El A, B, C y Z de la competitividad. Pilares para un crecimiento sustentable de las empresas pequeñas y medianas ("Pymes") en tiempos de globalización". Página 33. 1° Edición. Rosario, 2007.

Diarios y Revistas

Bragachini, Mario. "El maíz con la siembra robotizada". Revista Rural Clarín. Páginas 34 y 35. Sábado 16 de Agosto de 2008.

Calello Osvaldo. "Perspectivas favorables". Revista Informe Sectorial. N° 206. Editorial Melipal S.R.L. 21/11/2006

García, Graciela M. C. "La Industria Argentina de maquinaria Agrícola: ¿De la Reestructuración a la Internacionalización?". Revista de la CEPAL N° 96. Primera Edición. Impreso para Naciones Unidas. Santiago de Chile. Diciembre de 2008.

Langard, Federico. "La industria de maquinaria agrícola en Argentina frente a la estructura sectorial del mercado internacional." Geograficando. Año 7 N°7. 2011. Pág 180. Disponible en Memoria Académica. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Memoria Académica. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.5097/pr.5097.pdf consultado en Julio de 2012.

Martínez Dodda, Juan Ignacio. "La oportunidad argentina". Clarín Rural. Buenos Aires. Noviembre de 2009.

Neffen Gastón. "Cuando el futuro está amenazado". Diario Clarín. Suplemento Rural. 29/08/2009. Disponible en

<http://edant.clarin.com/suplementos/rural/2009/08/29/r-01987759.htm>
consultado en Noviembre de 2009.

Noticias Agropecuarias. "Las maquinarias agrícolas nacionales serán más caras". Buenos Aires. 21 de Febrero de 2012. Disponible en http://www.notiagropecuarias.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=717:las-maquinarias-agricolas-nacionales-seran-mas-caras&catid=54:articulos&Itemid=63 consultado en Noviembre de 2012.

Documentos específicos

Albornoz, Ignacio; Anlló, Guillermo y Bisang, Roberto. "*La cadena de valor de la maquinaria agrícola argentina: estructura y evolución del sector a la salida de la convertibilidad*". Documento de Proyecto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile. Mayo de 2010. Disponible en <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/39782/DocW47fin.pdf> consultado de Septiembre de 2012.

Barletta María Florencia. "*La trama de maquinaria agrícola en Argentina: conducta innovativa y desempeño exportador*". Trabajo de disertación final de la Maestría en Relaciones y Negocios Internacionales. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Universidad de San Andrés en cooperación con la Universidad de Barcelona. Buenos Aires. Diciembre de 2010. Disponible en http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/Disertacion.Florencia.Barletta_06-07.pdf consultado en Mayo de 2012.

Casassa Mauro. "*Las Pymes agroindustriales de la región y el comercio exterior*". Tesis de Licenciatura en Comercio Internacional. Facultad de Ciencias Empresariales. Universidad Abierta Interamericana. Rosario. Marzo de 2010. <http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC099625.pdf> consultado en Agosto de 2011.

Chudnovsky Daniel y Castaño Ángel. "*Sector de la Maquinaria Agrícola*". Estudio 1.EG.33.6; Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs As, solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación. Marzo de 2003. Disponible en <http://www.cepal.org/argentina/noticias/paginas/8/12238/Resumen336MaqAgr.pdf> consultado en Abril de 2012.

Hybel, Diego. "*Cambios en el Complejo Productivo de Maquinarias Agrícolas 1992-2004. Desafíos de un sector estratégico para la recuperación de las capacidades metalmecánicas*". Documento de trabajo N° 3. Buenos Aires. Marzo de 2006. Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).

Lódola Agustín, Angeletti Karina y Fossati Román. "*Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes*." Cuaderno de Economía N° 72. Ministerio de Economía. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. La Plata. Agosto de 2005. Disponible en

<http://www.ec.gba.gov.ar/prensa/Archivos/Cuaderno72.pdf> consultado en Abril de 2012.

Páginas web

Acindar. www.acindar.com.ar consultado en septiembre de 2012

Agrinar S.A. www.agrinar.com.ar consultado en Septiembre de 2012

Agrometal S.A.I. www.agrometal.com consultado en Septiembre de 2012.

Akron. <http://www.akron.com.ar/quienes-somos.php> consultado en Septiembre de 2012.

Bernardin. <http://www.bernardin.com.ar/espanol/index.htm> consultado en Septiembre de 2012.

Claas Argentina.

http://www.claas.com/cl-pw/es/home_feature.bpSite=57266,lang=es_AR.html consultado en octubre de 2012.

Crucianelli S.A. <http://www.crucianelli.com/crucianelli/> consultado en Septiembre de 2012.

Energía Argentina S.A. “*La realidad energética argentina*”. Disponible en http://www.soloenergia.com.ar/aprendamas/enarsa/enarsa_antecedentes.html consultado en Febrero de 2012

Giorgi S.A. <http://www.giorgi.com.ar> consultado en Septiembre de 2012.

Industrias Metalúrgicas Cestari S.R.L. www.imcestari.com consultado en Septiembre de 2012.

Ingersoll Argentina S.A. www.ingersollarg.com.ar consultado en Septiembre de 2012.

Instituto Nacional de Propiedad Industrial. Disponible en: http://www.inpi.gov.ar/templates/elinpi_mision.asp consultado en Noviembre de 2011.

Linde Argentina. www.linde-gas.com.ar. Consultado en septiembre de 2012.

John Deere Argentina.

http://www.deere.com.ar/wps/dcom/es_AR/regional_home.page consultado en Octubre de 2012.

Metabo. www.metabo.com. Consultado en septiembre de 2012.

Metalfor S.A. www.metalfor.com.ar consultado en Septiembre de 2012.

New Holland Argentina.

<http://agriculture.newholland.com/AR/es/Pages/Homepage.aspx> consultado en Octubre de 2012

Pauny S.A. www.pauny.com.ar consultado en septiembre de 2012.

Pla S.A. <http://www.pla.com.ar/empresa.html> consultado en Septiembre de 2012

Praxair. www.praxair.com.ar. Consultado en septiembre de 2012.

Tenaris. www.tenaris.com consultado en septiembre de 2012

Ternium Siderar. www.siderar.com consultado en Septiembre de 2012

Vassalli Fabril S.A. <http://www.vassallifabril.com.ar/empresa/index.html> consultado en Septiembre de 2012

Zanello. www.zanello.com.ar consultado en septiembre de 2012.

Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.
www.sepyme.gob.ar consultado en Febrero de 2012.

Disposiciones legales

Ley 24467. Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía de la Nación. Disponible en:

<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/norma.htm> consultado en febrero de 2010.

Ley 25300. Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía de la Nación. Disponible en:

<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64244/norma.htm> consultado en febrero de 2010.

Resolución 21/2010. Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía de la Nación.

<http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/170000-174999/170679/norma.htm> consultado en Enero de 2011.

Otros documentos

Aranegui Criado, Inés. Cámara de Comercio de Valencia. “*El sector de la Maquinaria Agrícola en China*”. Guangzhou. Septiembre de 2007.

Disponible en
http://www.camaravalencia.com/internacional/docs/becarios/China_Maquinaria_Agric_2008.pdf consultado en Enero de 2012.

Banco Mundial. Indicadores. Datos. Ciencia y Tecnología. Disponible en:
<http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries/1W?display=default> consultado en Febrero de 2012

- Cámara Argentina de la Pequeña y Mediana Empresa. “*Definición Pymes: Aumentan importes para calificar como tales*”. 20/08/2010. Disponible en <http://www.pymes.org.ar/sitio/modules.php?name=News&file=article&sid=382> consultado el 15/01/2011
- Centro de Estudios para la Producción. “*El Sector de Maquinaria Agrícola en Argentina*”. Secretaría de Industria y Comercio. Ministerio de Industria. Septiembre de 2010. Disponible en: http://www.cep.gov.ar/web/amplia_not.php?not=2 consultado en Diciembre de 2011
- Centro de Estudios para la Producción. “*Un tema, tres visiones: La crisis internacional y su impacto sobre la industria argentina*”. Entrevistas. Disponible en http://www.cep.gov.ar/descargas_new/entrevistas_sintesis59.pdf consultado en Octubre de 2011
- Darmohraj Adrián. “La relación público- privada. Una vieja discusión para nuevas perspectivas”. Universidad de San Andrés. Disponible en <http://www.udes.edu.ar/files/img/Administracion/DTN32.PDF>. Consultado en Diciembre de 2012.
- Fundación Observatorio PyME. “*Inserción de las PyME industriales de las provincia de Santa Fe en las cadenas de valor*”. Observatorio PyME Regional. 2 de Mayo de 2011. Provincia de Santa Fe. Disponible en: http://www.pymeregionales.org.ar/rosario/files/OPRSantaFe_cadenavalor_maqagricola.pdf consultado en Septiembre de 2012
- García, Graciela M. C. “*Transformaciones macroeconómicas y reestructuración de los mercados argentinos de equipos agrícolas. Algunas evidencias*”. Instituto de Investigación Económica, Escuela de Economía. Universidad Nacional de Rosario. Octubre de 1999. Disponible en: <http://www.fcecon.unr.edu.ar/investigacion/jornadas/archivos/garciagratformaciones.PDF> consultado en Septiembre de 2012
- Garfinkel, Florencia P. Serie “*Producción regional por complejos productivos. Complejo Maquinaria Agrícola*”. Abril de 2011. Disponible en Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Secretaria de Política Económica. Subsecretaria de Programación Económica. Dirección Nacional de Programación Económica Regional. http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Maquinaria_Agricola.pdf consultado en Junio de 2011.
- Gobierno de la Provincia de Santa Fe. Producción. Industrias y Empresas. PyMES. “*Programa Herramientas de Apoyo en Defensa del Empleo y La PYME Industrial Santafesina*”. Disponible en: [http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/119422/\(subtema\)/93793](http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/119422/(subtema)/93793) consultado en Febrero de 2012.

Gobierno de la Provincia de Santa Fe. Producción. Industrias y Empresas. PyMES. “*Santa Fe Expone*”. Disponible en [http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/112732/\(subtema\)/93793](http://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/112732/(subtema)/93793) consultado en Febrero de 2012.

Hybel, Diego. “Plan estratégico industrial - Argentina 2020. Sector Maquinarias Agrícolas”. INTI-Economía Industrial. 2011. Disponible en http://www.inti.gov.ar/pdf/economia_industrial/PlanEstrategicoMaquinariaAgricola.pdf consultado en Diciembre de 2011.

Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. “*Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal. La Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes*”. Documento de Trabajo. Año 17. Edición N° 97. 8 de Junio de 2011. Disponible en http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/1817.pdf consultado en Agosto de 2011.

Instituto Nacional de Estadística y Censos. “*Demanda laboral insatisfecha en la Argentina. Segundo trimestre del 2001*”. Buenos Aires. 2 de Septiembre de 2011. Disponible en: http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/16/demanda_09_11.pdf consultado en Diciembre de 2011.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Industria y Construcción. Industria Manufacturera. Maquinaria Agrícola. “*Unidades vendidas y facturación de maquinas agrícolas nacionales e importadas.*” Disponible en <http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/13/c050708.xls> consultado en Junio de 2012.

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo. “*Costos de Exportación en Argentina. Dos casos de estudio*”. Buenos Aires. Octubre de 2008. Disponible en: <http://www.docstoc.com/docs/21210490/Costos-de-exportaci%C3%83%C2%B3n-en-Arentina-Dos-casos-de-estudio> consultado en Junio de 2012.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Secretaria de Política Económica y Planificación de Desarrollo. Información Económica al Día. Disponible en <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html> consultado en Diciembre de 2011.

Ministerio de Industria. Presidencia de la Nación. Ley de Promoción de Inversiones. Disponible en: www.sub-industria.gob.ar/lpi/beneficios.htm#organismos consultado en Febrero de 2012

Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de Córdoba. “*Ley 7255: Parques Industriales de la Provincia de Córdoba*”. Disponible en <http://micyt.cba.gov.ar/default.aspx?pagina=298> consultado en Febrero de 2012.

Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de Córdoba. “*Ley 9727: Promoción y Desarrollo Industrial para PYMES de Córdoba*”. 29/12/2009. Disponible en <http://micyt.cba.gov.ar/default.aspx?pagina=297> consultado en Febrero de 2012.

Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires. Disponible en <http://www.mp.gba.gov.ar/> consultado en Febrero de 2012.

Organización Mundial de Comercio. “Estadísticas del Comercio Internacional 2012”. Disponible en http://webservices.wto.org/resources/profiles/TP/ZZ/2011/AR_s.pdf consultado en Enero de 2013.

Organización Mundial de Comercio. Indicadores de Argentina. Disponible en: http://webservices.wto.org/resources/profiles/TP/ZZ/2011/AR_s.pdf consultado en Enero de 2013.

PRECOP. Proyecto de Eficiencia de Cosecha, Postcosecha de Granos y Agroindustria en Origen. Informes por tema. Maquinaria. Convenios Internacionales. Disponible en: <http://www.cosechaypostcosecha.org/data/articulos/convenioKazakhstan/MaquinariaAgricultoraKazakhstan.pdf> consultado en Marzo de 2012

Subsecretaría de Comercio Internacional. Dirección General de Estrategias de Comercio Exterior. Dirección de Oferta Exportable. “*Informe Sectorial. Sector de Maquinaria Agrícola*”. 2011. Disponible en <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Maquinaria%20agr%C3%ADcola.pdf> consultado en Junio de 2011.

Unión Industrial Argentina. “*Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo. Industria Metalmeccánica*” Disponible en <http://www.uia.org.ar/fla/debilidades2008/index.html> consultado en septiembre de 2011.