

INFORME ESPECIAL

Dinero a bajo costo.
Tres herramientas públicas para
financiar inversión, capacitación
y certificaciones de calidad.

Para empezar

Tu primer fierro. Cómo
equiparte bien sin naufragar.

Lo esencial

Cooperativa 20 de Diciembre:
construir sin machismo.

°11

INNOVACIÓN

para Pymes y Emprendimientos

EN
BLANCO

mucho mejor

Todos los beneficios por formalizarse,
desde acceder a clientes grandes y obtener
créditos, hasta entrar en parques industriales.
Expertas y expertos develan las claves,
más cuatro casos reales que muestran
cómo adaptarse paso a paso.

 **mpretec**
ARGENTINA

Adherite a los Servicios de Cobranza Nación

Administrá y centralizá el cobro de las prestaciones de tu empresa con los servicios más convenientes y comisiones diferenciales por 180 días.

- › Publicación de deuda.
- › Recaudación con boleta.
- › Débitos en cajas de ahorro/cuentas corrientes.
- › Recaudación por canales electrónicos.

› CONOCÉ MÁS



bna.com.ar
0810 666 4444

Seguinos en     



Banco Nación

Atacar a la ciencia y la tecnología es poner en riesgo el futuro

Por Adrián Lebendiker
Presidente
Fundación Empretec

Bienvenidas y bienvenidos a este número 11 de la revista **INNOVACIÓN** para Pymes y Emprendimientos. Encaramos esta segunda parte del año en un contexto signado por el debate electoral, en el que muchas de las políticas públicas son señaladas como innecesarias por algunos de los candidatos. Entre ellas, se han cuestionado las de promoción de la ciencia y la tecnología, el estímulo a la educación y la del sostenimiento de empresas públicas en sectores estratégicos como la energía.

Desde la Segunda Guerra Mundial a esta parte, los países centrales han sido los primeros en impulsar la investigación científica a partir de aportes de fondos públicos por vía directa, o a través de algunas de sus agencias (fuerzas armadas, organismos descentralizados, etc.). En otros casos, además, han sido las investigaciones generadas en las universidades y centros estatales o público-privados de ciencia y tecnología las que permitieron el desarrollo de inventos y descubrimientos que luego fueron utilizadas por grandes corporaciones para producir y comercializar productos innovadores generadores de enormes ganancias.

Por ello, la idea de que tanto la investigación, o la inversión en tecnologías de desarrollo local, así como el estímulo a empresas y emprendimientos que buscan incorporar conocimiento en sus procesos productivos y productos, no deben ser financiados por el Estado, no es en absoluto algo nuevo en la Argentina. Porque de manera cíclica ha buscado clausurarse la acción estatal, a través de ridiculizar ciertas líneas de investigación o estigmatizando el trabajo de los científicos.

Sin embargo, existe innumerable evidencia empírica que da cuenta de la relación virtuosa entre desarrollo económico y social, industrialización, inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), y educación. Así es: mientras que en los países centrales, y en aquellos que hasta no hace tanto estaban en proceso de desarrollo, el porcentaje en I+D respecto del PBI está en el orden del 2 al 4%, en nuestro país estamos procurando llevar ese ratio desde el actual 0,5% hasta el 1% para 2032. A modo de muestra, Corea del Sur pasó a estar entre los 10 países más pobres del mundo en la década del 50, a ser en la actuali-

dad uno de los 10 más ricos. Pero no por azar, su inversión proporcional en I+D es casi el doble que la de Estados Unidos y lo ubica al tope del ranking de países con mayor inversión en esa área, con un 4,3% del PBI.

Volvamos a la Argentina. Aquí, el sostenimiento de la I+D en empresas públicas o público-privadas como YPF o INVAP (tal el caso de la asociación entre Y-TEC y el Conicet para el desarrollo de baterías de litio), es otro vector de impulso a la innovación. Y del mismo modo, el financiamiento directo a empresas, emprendimientos, cooperativas, aceleradoras y consorcios público-privados, para el desarrollo de nuevos productos y servicios innovadores a través de organismos como la Agencia I+D+i, o el Ministerio de Economía, permite el apalancamiento de proyectos potencialmente dinámicos y de alta productividad, así como fortalecer los ecosistemas institucionales de apoyo a la innovación.

Sin embargo, todo este andamiaje institucional y empresarial, construido sobre los hombros de generaciones pasadas, hoy está siendo atacado. En algunos casos con amenazas quirúrgicas, y en otros, de manera brutal y aparentemente jocosa, mientras se maniobra una motosierra.

Dicho todo esto, desde la Fundación Empretec observamos a través de nuestras actividades cotidianas de capacitación, promoción, divulgación, acompañamiento y fortalecimiento de redes, dirigidas a emprendimientos y Pymes, los enormes esfuerzos que tanto las nuevas firmas como las pequeñas y medianas empresas llevan adelante para sostenerse competitivas y pujantes. Las dificultades macroeconómicas no colaboran, por cierto. Pero a pesar de ello, las capacidades acumuladas tanto en las empresas como en las instituciones que las acompañan no pueden ser borradas de un plumazo. Porque eso pondría en jaque un futuro con desarrollo tecnológico local.

Como conclusión: está en manos de todos y todas el procurar poner en valor el acervo científico, tecnológico, empresarial y humano de la Argentina para sortear las dificultades actuales. Algo que por cierto no se logrará con discursos exacerbados y destructivos que, en lugar de traer soluciones, van a provocar la pérdida de un activo social que no pertenece a un grupo en particular, sino al conjunto de la comunidad.

Salud y amor son la clave de la felicidad, quién lo duda. Pero, completando el famoso trío, nada como el dinero para calmar los nervios. Por eso nuestro **Informe especial** de esta edición, con la firma de Mariana Pernas, muestra en profundidad los caminos que tienen Pymes y emprendimientos para acceder a fondos frescos sin ahogarse en el intento. Sirvan como aperitivo tres conceptos: los célebres ANR (aportes no reembolsables), los bonos de crédito fiscal, y los préstamos bancarios blandos. Dos casos –una plataforma de telemedicina y una constructora santafesina– nos revelan cómo... calmaron los nervios.

La **Nota de tapa** se mete con el elefante en la habitación, ese tema inmenso que muchas veces eludimos porque es bastante incómodo. Sí, estamos hablando de la economía informal, en negro, o *barrani*, como se puso de moda llamarla últimamente. Con la doble autoría de Alejandra Beresovsky en la introducción y Paula Ancery en los casos, tanto los y las expertas como la gente de las empresas reconocen las virtudes de formalizarse. Porque eso les permite acceder a financiamiento, ampliarse, proveer a grandes firmas o acceder a mejor tecnología. La cuestión es cómo llegar a ese futuro luminoso, sin que los costos de la transición se coman el presente.

Luego es el turno de **Lo esencial**, con firma de Daniel Jatimiliansky y con un eje que es prioridad para **INNOVACIÓN**: combatir la discriminación por género pero no solamente con consignas, sino en los hechos. El hecho justamente es la Cooperativa 20 de Diciembre, una constructora que está a punto de concluir 301 viviendas en la localidad bonaerense de Almirante Brown, y que ya cuenta con 30% de mujeres en su personal. Atención: a pesar del machismo reinante en el rubro, los cambios no se hicieron contra los hombres, sino junto con ellos. Tal es la versión de uno de los capataces varones: “Ahora, en cambio, uno ve a las mujeres levantando baldes, paleando, conduciendo, compañeras técnicas y arquitectas que nos dicen qué tenemos que hacer... Hubo actitudes machistas al comienzo, pero aprendimos en conjunto”.

En **Lecturas**, se destaca un trabajo muy diverso sobre los 40 años de democracia y los muchos impactos de la web y el mundo digital. Luego, Karina Longo en **Transformación digital** da un pantallazo sobre cómo usar el Chat GPT en las Pymes. Y lo sigue la **Entrevista** de Ximena Sinay a Sandra Mayol, presidenta del INTI, una agencia pública que aporta tantos y tan buenos servicios a las empresas argentinas, que sería demasiado largo enumerar con justicia todo lo

que incluye. A continuación, **Para empezar**, donde Vanina Lombardi da cuenta de una firma familiar cercana a Rosario que viene creciendo en volumen y complejidad desde su fundación en 1996 por los padres del actual líder. Tanto avanzó, que se jugaron a comprar equipamiento. Pero la gran lección del caso es que para ello contaron con fondos bonificados desde la Sepyme nacional, más un programa de tecnología del gobierno provincial, más la participación de un centro científico rosarino asociado al Conicet. Un menú completo.

Para finalizar, excepcionalmente, voy a cerrar con el espíritu del texto del presidente de Empretec que abre esta edición, porque en las próximas elecciones se abre un dilema clave para el futuro argentino: nuestro sistema científico-tecnológico público es una pieza central para la innovación, y a esta altura ya todos sabemos que sin innovación no habrá empleo de calidad, ambiente sustentable ni inclusión. Por lo tanto, quienes lo quieran destruir con la excusa del ajuste fiscal -ya sea a través de cirugía mayor o con una motosierra- en verdad nos privarán de un motor decisivo para el desarrollo nacional. No lo olvidemos.

Carlos Liascovich
editor



número 11 | septiembre 2023
INNOVACIÓN
para Pymes y
Emprendimientos

Argentina
con valor, empleo
y desarrollo

Para comunicarte con la revista, escribinos a revistainnovacion@empretec.org.ar

Para comunicarte con la Fundación Empretec, escribí al whatsapp 54 9 11 3698-9401 o al email: info@empretec.org.ar
La dirección postal es:
Bartolomé Mitre 326 2º Piso Local 201
(C1036AAF) C.A.B.A. República Argentina.

Otra opción para contactarte es a través de las redes sociales



Fundación Empretec Argentina



@empretecarg

Sumario #11

6 Nota de tapa

En blanco, mucho mejor

Todos los beneficios por formalizarse, desde acceder a clientes grandes y obtener créditos, hasta entrar en parques industriales. Expertas y expertos develan las claves, más cuatro casos reales que muestran cómo adaptarse paso a paso.

14 Lo esencial

Ella construye, él construye, todos contentos

Con un 30% de mujeres, la Cooperativa 20 de Diciembre construye 301 viviendas en Almirante Brown. Pasos, estrategias y capacitación para avanzar en un sector muy machista.

19 Lecturas

- Democracia en red
- Consumos culturales 2023
- Dificultades en las Pymes para encontrar personal

20 Transformación digital

Chat GPT: usos más allá de la moda

Para automatizar procesos y tareas sencillas, las Pymes pueden sacar provecho de esta tecnología basada en Inteligencia Artificial.

23 Novedades

24 Entrevista

Sandra Mayol, del INTI

«En el último año, cerca de 10.000 Pymes han pedido asistencia al INTI»

27 Para empezar

Mi primer fierro

La empresa JMG necesitaba equiparse para armar su propio laboratorio de control de calidad. Hoy explica cómo aprovecharon la ayuda estatal en financiamiento y tecnología.

30 Informe especial

Dinero: los mejores atajos para conseguirlo (y a bajo costo)

Hay varias herramientas públicas para financiar inversión, capacitación y certificaciones de calidad. Acá explicamos cómo conseguir ANR, bonos de crédito fiscal y préstamos blandos. Más dos casos de Pymes que los usan con éxito.

* Los contenidos pueden reproducirse total o parcialmente, siempre y cuando se cite la fuente.

* Propiedad Intelectual: en trámite

14



24



27



En blanco, mucho mejor

Uno por uno, todos los beneficios para las Pymes por formalizar sus actividades, que les permite desde acceder a clientes grandes hasta obtener créditos o entrar en parques industriales. Pero atención: no se trata solamente de cuestiones impositivas y laborales, sino también de cumplir con las habilitaciones y normas de fabricación. Expertas y expertos dan sus consejos y advertencias. Y cuatro casos reales aportan sus testimonios y peripecias para intentar crecer, consolidar y cumplir, todo al mismo tiempo.

Intro: Alejandra Beresovsky | Casos: Paula Ancery

“Pertener tiene sus privilegios”, aseguraba una publicidad de la década de 1980. Y tiene sentido también para los emprendimientos que acceden al sistema formal, porque se obtiene tranquilidad, pero además se suman muchas otras cosas.

En la Argentina hay 1,7 millón de micro, pequeñas y medianas empresas inscriptas en el Registro Pyme. Decidieron sumarse porque les permite acceder a beneficios tales como alivio fiscal, fomento a inversiones, menores retenciones, mayores créditos y mejoras para exportadores. Además, las compañías registradas pueden utilizar herramientas como el Legajo Único Financiero y Económico (LUFE), que permite simplificar los trámites de gestiones crediticias y agilizar el acceso al financiamiento.

Certificado Pyme: qué hace falta

Para obtener el certificado Pyme se requiere contar con un CUIT activo, clave fiscal (nivel 3), demostrar actividades económicas computadas, poseer declaraciones juradas de IVA de los tres últimos períodos fiscales cerrados presentados, y haber constituido un domicilio electrónico en el servicio con clave fiscal “Sistema registral”.

En julio de este año, además, la AFIP presentó la reglamentación de las resoluciones 5388 y 5390. La primera modifica el régimen de los anticipos del Impuesto a las Ganancias en el caso de micro, pequeñas y medianas empresas, mientras que la Resolución 5390 excluye del sistema de percepciones y retenciones de IVA a las micropymes. El cambio más beneficioso es la posibilidad de utilizar el impuesto sobre débitos y créditos para compensar una parte de las cargas sociales.

Hay coincidencia en algo: dar el primer paso para formalizarse puede ser lo más complicado. Por eso, las y los especialistas aclaran que la transformación debería ser paulatina.

De menor a mayor

El tributarista Fernando López Chiesa, socio en impuestos en Lisicki Litvin & Asociados, insiste en que el salto al universo de las Pymes registradas no tiene por qué ser drástico, sino que puede hacerse en forma gradual, por etapas y acompañando el crecimiento de la empresa.

“Cuando uno está organizando la posición de un emprendimiento, es preciso analizar la estructura y los riesgos de la actividad. Muchos clientes, cuando nos contactan, quieren hacer desde el primer momento una sociedad comercial. Pero a veces, por el tipo de estructura, eso no es necesario; además, hacerlo conlleva costos mayores”, señala. Se puede comenzar entonces con un monotributo, y luego ir cambiando de régimen a medida que la firma crece, incorpora más empleados y aumenta su volumen de ventas. El salto puede ser, eventualmente, hacia la sociedad comercial, que requiere balance y el registro de todos sus movimientos.



Fernando López Chiesa
tributarista, socio en impuestos
en Lisicki Litvin & Asociados



Mariela Scudelati
gerente del Polo Tecnológico
del Sur



Gisela Veritier
directora general del ICDA,
la Escuela de Negocios de
la Universidad Católica
de Córdoba

Actualmente, el monotributo es la figura más económica y simple. Con el pago de una cuota mensual, una persona puede registrarse y cumplir con las obligaciones fiscales, además de estar habilitada para emitir facturas y abrir cuentas bancarias. Cuando aumentan los ingresos, la inscripción puede someterse a recategorizaciones cada seis meses.

Cuando se exceden los parámetros establecidos de facturación de monotributo (monto que se va actualizando), hay que pasar a un régimen de responsable inscripto, por ejemplo, de Autónomos, lo cual exige registrarse para el pago del Impuesto a las Ganancias y el IVA, además de la cuota específica de la categoría. En consecuencia, se elevan los costos y la carga administrativa; asimismo, requiere de asistencia para la tarea contable e impositiva.

“Hoy no se puede tener una actividad que esté completamente sin declarar porque, por ejemplo, cuando se compra materia prima o cualquier tipo de insumo, se debe presentar constancia de CUIT”, grafica López Chiesa. En cambio, lo que sí puede suceder es que una Pyme demore artificialmente el paso de un régimen a otro. “El principal problema es que los emprendedores no quieren salir del monotributo, porque no se puede volver a esa situación de pequeño contribuyente por un periodo de tres años. En consecuencia, se estira la salida del esquema comprando menos, o no permitiendo a los clientes el pago con tarjetas”, cuenta.

Del monotributo al infinito

Nadeida Goñi es contadora y socia de la consultora Pelta. Además es miembro de la Comisión de Mujeres del Instituto Argentino de la Pyme (IAP) y tesorera de la Cámara Multisectorial y Profesional Empresaria de la Matanza (CAMUPEM). En tal carácter, recomienda llevar a cabo la transición desde monotributo, pero aclara que no hay que anticiparse a hacerla. “Si bien el pase de monotributo a responsable inscripto permite no tener tope a los fines del crecimiento, es recomendable realizar el paso cuando los ingresos superan la última categoría del monotributo.”

De todas formas, Goñi insiste: “Estar registrado correctamente evita recibir comunicaciones y futuras contingencias de parte de AFIP, que posee información de todas las operaciones que se realizan en forma bancaria o por Mercado Libre”. Además, precisa que estar inscriptos permite participar en licitaciones (que requieren constancia de CUIT), así como vender a organismos estatales tanto en el ámbito nacional, provincial o municipal.

“Al tener los números en blanco, se abren muchas puertas que la informalidad mantiene cerradas”, argumenta, por su parte, la economista Gisela Veritier, directora general del ICDA, la Escuela de Negocios de la Universidad Católica de Córdoba, cuyo principal público es Pyme. Para aprovechar esas oportunidades, es necesario tener un

balance sustentable para poder exhibir números y demostrar en forma fidedigna el crecimiento de la empresa, cuáles son sus bienes y cómo evoluciona, algo exigido incluso para el momento de una posible venta.

En términos de capacitación –añade–, toda formación para el personal que se realiza en las universidades e instituciones abiertas o cerradas se puede deducir por crédito fiscal.

Veritier concluye: “El hecho de tener balances o números en blanco posibilita acceder a créditos o a otros mecanismos de financiación, como la emisión de Obligaciones Negociables (ON), o salir a la Bolsa si el proyecto crece lo necesario para ello”.

Cámaras de auxilio

Otra ventaja que puede incentivar a las Pymes a estar en blanco es contar con representación gremial empresaria. “Entidades como CAME, y todas las cámaras que son la base de sustentación de esta entidad, pedimos a los miembros que estén en blanco porque, de lo contrario, estaríamos haciendo una mezcla de formalidad e informalidad”, explica Salvador Femenia, vocero de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa.

“El beneficio de pertenecer es estar representado para múltiples situaciones y es una ventaja no solo individual, sino colectiva. Porque, en general, lo que le pasa a un emprendedor o a una pequeña o mediana empresa, les pasa a todas”, continúa el dirigente. “Lo que hacemos nosotros es poner la problemática sobre la mesa con los niveles de gobierno que sean pertinentes. Estamos constantemente tratando de resolver diversas circunstancias”, añade.

CAME también ofrece cursos de capacitación en forma gratuita y participa en la inserción de las Pymes en el mercado internacional, contribuyendo a la realización de encuentros comerciales. “Ya hemos organizado dos viajes por rondas de negocios a Brasil, para poder vender a supermercados en el Estado de Curitiba. Esto es importantísimo porque, si no se realizan estas actividades, la generación de divisas queda solo para las grandes empresas”, sostiene.

Clientes grandes

En los hechos, hay distintos hitos que empujan a un emprendimiento a formalizarse. Además de la exigencia del CUIT al momento de la compra de materia prima u otro tipo de insumos o la participación en licitaciones o ventas a organismos del Estado, una instancia clave es la de sumar como clientes a empresas grandes, que son exigentes a la hora de elegir proveedores, apunta López Chiesa. “Cuando el negocio está más orientado al consumidor final, uno puede observar que tal vez hay situaciones en las que no se declara la totalidad o parte de esas operaciones. Pero cuando está vinculado con grandes firmas, con otro tipo de operaciones, no queda más remedio que registrarse”, grafica.

Y, por supuesto, una sanción también puede cambiar el curso de la historia de una Pyme. “Hoy, si un emprendimiento no está registrado en el sistema formal y la actividad no está declarada, se está omitiendo el pago de tributos, por lo que las leyes impositivas tienen previstas determinadas multas y sanciones. Más grave aún es la situación cuando no se tienen registrados a los trabajadores en relación de dependencia, porque las leyes laborales tienen una mayor protección hacia el empleado y el sistema de seguridad social, porque un trabajador activo financia con sus aportes a los jubilados y pensionados”, recalca el tributarista.

Vamos al parque

Registrarse también abre la puerta a entornos favorecedores, como los parques o polos tecnológicos. Mariela Scudelati, gerente del Polo Tecnológico del Sur (de Bahía Blanca), explica que para formar parte del nucleamiento, los emprendimientos deben contar con CUIT, porque, entre otras cosas, están obligados a realizar los pagos a través de transferencias. A la hora de explicar las ventajas de estar en el Polo, describe: “El principal beneficio para las empresas es tomar contacto con sus pares y con las distintas instituciones que integran el nucleamiento (municipalidad, universidades, institutos terciarios y zona franca). Además, el Polo les acerca permanente información de interés, pasantías y prácticas profesionales, oportunidades comerciales, mercados, capacitación y actividades de networking. Y les permite promover la generación de proyectos asociativos”, cuenta. “Asimismo, en el último año se ha abocado a la implementación de un aula híbrida y un espacio de cowork, que aún no han sido inaugurados”, añade.

“No es un requisito, pero sugerimos que estén registradas y de hecho lo están. Porque de lo contrario quedan afuera de cualquier línea de financiamiento o programas de asistencias”, revela, por su parte, Jorge Maidana, presidente del Parque Tecnológico de Misiones. Al tiempo que Adriel Dalgaard Knott, director del Parque Informático de La Punta (San Luis), señala que, si bien colaboran con emprendimientos en diferentes etapas de desarrollo, estar registrados es una exigencia para acceder a oficinas con contratos de comodato o alquiler, según el proyecto. “En el Parque Tecnológico de la Punta damos gran importancia a la transparencia fiscal y laboral, lo que nos lleva a requerir el registro en blanco para acceder a oficinas a largo plazo. Esta medida refleja nuestro compromiso con la integridad y sienta las bases para una comunidad empresarial sólida y, sobre todo, colaborativa”, subraya.

Finalmente, Eduardo Matozo, gerente general del Parque Tecnológico del Litoral Centro (Santa Fe), aclara: “Pueden entrar como un emprendimiento, pero la idea es que cuando maduren, cuando se incuben, obtengan una forma jurídica. La mayoría son sociedades anónimas, y algunas son SRL”.



Nadeida Goñi
contadora y socia de
la consultora Pelta



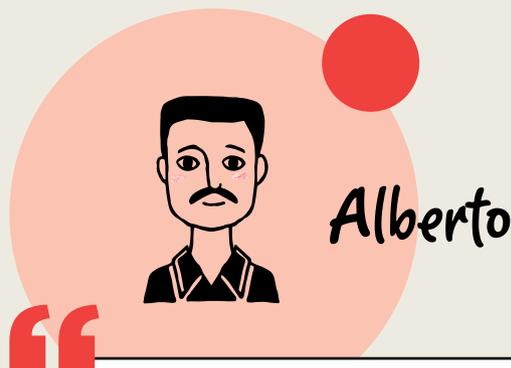
Salvador Femenia
vocero de la
Confederación Argentina
de la Mediana Empresa
Foto: Verónica Bellomo



En los cuatro testimonios que siguen, preferimos no revelar la identidad completa de las fuentes, de modo que estas se sintieran con más libertad para relatar sus procesos de formalización y sus dilemas empresariales.

Los editores

Alberto siempre había trabajado como empleado del sector laboratorio de fábricas de materias primas para la industria del plástico; pero en los '90, con la apertura de las importaciones, la Pyme en la que era gerente general quebró, al igual que tantísimas otras. Con poco más de 50 años y toda la industria local en crisis, la única forma que tenía de seguir trabajando era crear su propio emprendimiento... sin capital. Por eso nunca pudo levantar demasiado vuelo como reciclador de materiales plásticos: compraba rezagos a las empresas que fabricaban artículos de plástico, los limpiaba, los cortaba, los molía en un molino construido por él mismo en el fondo de su casa y volvía a venderles el plástico como materia prima recuperada a las empresas que todavía fabricaban artículos como, por ejemplo, suelas para zapatillas. La mayor parte del tiempo apenas tuvo los ingresos necesarios como para pagar el puchero, pero el trabajo tenía mucho de físico -cargar y descargar los camiones, fle-tados; verter los materiales en el molino; embolsarlos-, así que casi siempre necesitaba un ayudante. En épocas excepcionalmente buenas, dos.



“A mis ‘empleados’ siempre les pagué las vacaciones y los aguinaldos; y les daba todos los feriados, pagándoselos también. Si faltaban por enfermedad, tampoco les descontaba el día. Pero nunca pude tenerlos en blanco. Si hubiera pagado cargas sociales, el taller habría sido inviable. No habríamos tenido trabajo ni ellos ni yo”, dice. Lo mortifica que los jóvenes que trabajaron con él no tuvieran cobertura médica ni aportes jubilatorios. Además de los escrúpulos de Alberto, había riesgos objetivos. Si se accidentaban, no tenían ART. También podían haberle hecho juicio por incumplir sus obligaciones legales como empleador. Relativamente, tuvo suerte: Alberto se jubiló con sus aportes de monotributista sin que ocurriera ninguna de estas eventualidades. Pero las temió durante las dos décadas que fue emprendedor.



Carolina, cocinera de profesión y muy entendida en cuestiones nutricionales por vocación, tiene una dietética. Allí, además de la mercadería que compra para revender, ofrece comidas preparadas para llevar y hechas por ella misma. Se enorgullece por acreditar el cumplimiento de todas las normas sin las cuales es imposible tener un local a la calle: posee desde la ticketera homologada por la AFIP hasta los parámetros a los que tiene que atenerse el cartel exterior, sin olvidar el cuartito especial para la basura. Y tuvo que habilitar específicamente la cocina. Se ríe al decir que la mayor parte de su aprendizaje para manejar su propio negocio consistió en conjugar su indispensable presencia en el local, con el tiempo que le demandaban los trámites. Porque se trataba de gestionar permisos diferentes: por caso, puede vender mermelada hecha por ella misma en su local, pero no vendérsela a otros para que la comercialicen en otros puntos de venta. Para esto último se requiere un permiso adicional. Es decir, más dinero.

Por esta suma de razones, para ella fue grato descubrir que las compañías de seguros ofrecen en un solo paquete todas las coberturas requeridas por la normativa: la del local en sí, más otra por si alguna persona sufre una caída adentro, más otra por si se cae el cartel, y así sucesivamente. “Si hubiera tenido alguna tentación de ‘postergar’ el tema del seguro, ese sentimiento se me habría pasado pronto, porque a los pocos meses de abrir, un local de lanas que había en mi misma cuadra se incendió completamente. Y de todas maneras, el seguro es una exigencia del contrato de alquiler”, explica Carolina.

Sin embargo, otras exigencias legales se vuelven imposibles de cumplir cuando chocan con ciertos obstáculos inauditos, pero insalvables. “Uno de los requisitos para habilitar la cocina era ponerle una salida de humo, que en mi caso daría al patio del vecino de atrás”, cuenta Carolina. “Ese patio corresponde a un taller ilegal de confección, propiedad de una mujer. Y cuando quisimos colocar el tubo, ella empezó a los gritos, amenazando con balear al instalador. No lo instalamos, claro, y un día cayó una inspección. Le expliqué todo el panorama al inspector y él fue a tocarle el timbre a esta señora, que lo amenazó con lo mismo. Finalmente el inspector me firmó que estaba todo bien, a cambio de que yo le dé comida cada vez que él pasa. A lo mejor no es muy ético”, reconoce, pero “¿sería ‘ético’ que él o yo nos dejáramos balear por la vecina?”, se pregunta retóricamente.

No es el único aspecto en que el concepto de “formalidad” se vuelve relativo. “Cuando estaba por abrir, el propio contador me advirtió que ni se me ocurriera darle ticket a todo el mundo, porque iba a ser un problemón, ya que me iba a ser imposible pagar todos los impuestos”, confiesa; y asegura que los impuestos que sí paga le resultan un sacrificio.

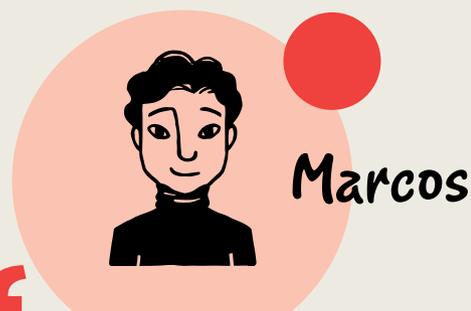


Carolina



A la vez que reconoce su situación gris, Carolina advierte: “Hay una realidad muy obvia: estar en negro te mantiene siempre chiquito. A mí me encantaría sacar también el permiso para que mi mermelada se vendiera en locales de terceros, o tener un local más grande donde contar con algunas mesas para que la gente coma acá. Para eso necesitaría un crédito, pero no soy elegible con mi volumen de facturación. Y no puedo facturar el 100% porque soy chica, y para acceder a palancas para crecer, tendría que facturar más...”

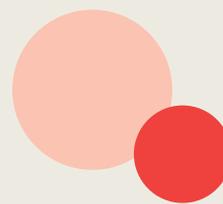




Marcos era profesor de inglés en empresas y también daba servicios de traducción de documentos corporativos junto con interpretación (traducción simultánea) en eventos. En cierto momento, su volumen de trabajo creció lo suficiente como para que tuviera sentido crear su propia empresa. Así, hoy su Pyme da servicios de enseñanza y traducciones, no sólo de inglés, sino también de portugués y francés. El corazón de su negocio es su red de docentes y traductores confiables, por su capacidad profesional y por su compromiso de presencia, asistencia y puntualidad. Así y todo, tiene dificultades: “No puedo tomar un profesor efectivo para asignarle solamente seis horas de clase por semana, repartidas en tres veces, en una empresa en Garín. Y tampoco puedo completarle la carga horaria de una dedicación exclusiva dándole, además, horas en otra empresa en La Plata y en otra empresa más del microcentro”, explica Marcos. “Por lo tanto, las clases en La Plata se las asigno a otro docente, y las del microcentro a un tercer profesor, porque debo guiarme según sus lugares de vivienda. Y además, en verano, las clases se cortan”. En conclusión, explica Marcos, “determiné que todos sean monotributistas. Me facturan, y el importe del monotributo se los pago yo, para que les queden sus honorarios ‘limpios’. Es decir, no puedo tenerlos a mi cargo”.



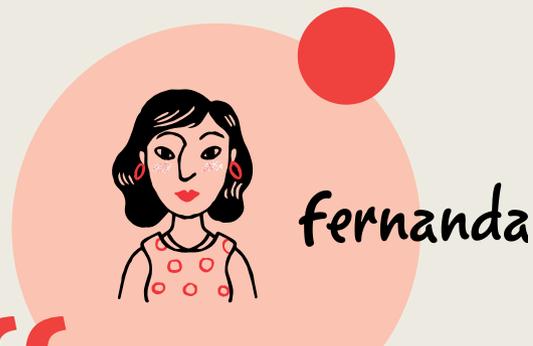
A Marcos le pasó lo que tanto temía Alberto, el reciclador de plástico: una de las profesoras, después de haber trabajado con él durante tres meses, le hizo un reclamo legal por no tenerla en blanco. “Así y todo tuve suerte, porque mi terror era que no me demandara a mí, sino a mi empresa cliente a la que ella tenía que darle clases. Gasté más en pagarle a la abogada y las cartas documento que tenía que mandar yo, que en lo que le pagué a la profesora, porque lo que podía reclamar ella era una suma ridícula. Sin embargo, las cartas documento que manda el empleador no son gratis como las que manda el trabajador; y tampoco son baratas, porque los textos son largos. Y si bien el dinero que ella se llevó no representaba siquiera el ingreso que habría tenido en un mes, a mí el episodio me salió una suma desproporcionada, y fue un momento feo”.



Es otro lugar común que uno de los beneficios de estar en blanco y radiante es el acceso al financiamiento. En un país con las tribulaciones del nuestro ese acceso puede sonar quimérico, pero hay empresas que lo logran aunque sean pequeñas. Tal el caso de **Fernanda**, una bioquímica que trabajó muchos años en relación de dependencia en el sector privado. “No sabía si mi sueño era tener mi negocio, o si mi negocio propio era la manera de cumplir el sueño de crear perfumes”, cuenta. Pero no se lanzó hasta que no contó con el capital indispensable como para arrancar siendo 100% legal. En esta decisión, evalúa ahora, incidió mucho una anécdota que le contó un cliente de una empresa en la que ella era empleada.

“Como yo tenía la mira puesta en tener mi empresa, aprovechaba todas las oportunidades que tenía de hablar con personas que ya la tuvieran, para saber cómo hacían. Y me marcó mucho un empresario que me contó que a él le iba bien porque nunca había tenido más que un solo empleado. Porque, me dijo, ‘en este país, tener un empleado es tener un enemigo’. En parte me chocó y en parte me asustó, por eso nunca lo olvidé”, evoca Fernanda. Hoy ella tiene tres empleadas en su local-oficina en Palermo, donde vende colonias, perfumes y aromatizadores de telas y de ambientes, mientras que la fabricación siempre la tercerizó en un laboratorio que trabaja también para otros. “Pero hasta que no pude abrir el local y tener todo en regla, estuve mucho tiempo vendiendo sólo dos o tres clases de colonia por Internet, para probar. Perdía plata, pero yo todavía era empleada en otra empresa, y esto lo tomaba como inversión. Si me hubiera arriesgado a no tener siempre todo en regla, quizás podía haberme independizado antes y a esta altura seguramente habría crecido más, pero no tuve ese coraje... Claro, tampoco tuve la necesidad.”

Aun así, se encontró con alguna sorpresa. “En un momento me pareció que ‘daba’ como para tener un local muy chiquito en Pilar. El contador me explicó que teníamos que presentar ante la AFIP el convenio multilateral sobre los ingresos brutos, y que eso era de por vida. Me dijo ‘esto que te voy a explicar es injusto y no tiene sentido, pero es así’, esa cuestión de que te cobran por adelantado como si fueras a ganar lo mismo que el año anterior, y si ganás menos, no te lo devuelven... Lo presentamos, pero al final terminé cerrando Pilar”, resume Fernanda. Sin embargo, no se arrepiente de haber cumplido siempre con todas las formalidades. ❌



“Yo ahora conseguí un crédito, y armar la carpeta para presentarla al banco fue complejísimo, pero el día que la terminé, cuando puse el último papel, me dio una emoción...! Vi ahí la constancia de que mi negocio marchaba, de que era de verdad y no un ‘rebusque’. Eso ya era un logro. Después me salió el crédito y me puse más contenta; pero, aun si no me lo hubieran dado, ya había tenido una alegría. Porque tenía la certeza de que si no crecía en ese momento, con ese crédito, iba a crecer más adelante, con otro crédito o por otro camino, porque ya estaba en eso”, reflexiona Fernanda. Hoy, está a punto de hacer su primera exportación.



Micaela Miño
trabajadora del área de
Depósito de la Cooperativa
20 de Diciembre.



Ella construye, él construye, todos contentos

Con un 30% del personal del género femenino, incluidas la presidenta, la jefa de obra y numerosas obreras, la Cooperativa 20 de Diciembre está cerca de concluir un total de 301 viviendas en Almirante Brown. Pasos, estrategias y capacitación para avanzar en un sector muy machista. Qué se puede aprender de la experiencia.

Texto y fotos: Daniel Jatimiliansky

En el ámbito laboral, el sector de la construcción estuvo siempre relacionado con los varones, porque las exigencias de fortaleza física eran (y siguen siendo) los principales argumentos para tal sesgo de género. Sin embargo, en muchos casos, esas son apenas excusas para excluir al género femenino del rubro, o simplemente relegarlo a tareas de limpieza o administrativas.

Un contraejemplo evidente es la Cooperativa 20 de Diciembre Limitada, porque a partir de un cambio en la gestión ocurrido en 2019, se propuso generar equidad allí donde no la había. Así hoy, de un plantel de 100 personas, 30 son mujeres. Pero no sólo eso: la mayoría de ellas trabajan en tareas de albañilería, electricidad y pintura, entre otros aspectos. Y a la vez logró equidad de género en espacios de conducción: hoy son mujeres tanto la jefa de obra como la presidenta de la cooperativa. Pero, ¿qué hay detrás de esta transformación tan ejemplar?

Construyendo

La cooperativa 20 de Diciembre fue adjudicataria de la construcción de 301 viviendas, de las cuales lleva ya entregadas 200 en Barrio Lindo, localidad de Almirante Brown, al sur del Gran Buenos Aires. Los hogares restantes serán terminados en septiembre (44 casas) y octubre (57) del corriente 2023. Los mismos están destinados a familias que deben mudarse por resolución de la Autoridad de Cuenca Matanza Riachuelo (Acumar), el organismo público encargado de desarrollar y llevar a cabo el Plan Integral de Saneamiento Ambiental de esa cuenca.

“En 2019, asume un nuevo Consejo de Administración y nos involucramos en la dinámica de la cooperativa. Ahí se propone que las compañeras empiecen a asumir tareas que no eran las estandarizadas para las mujeres”, evoca la presidenta, Eleonora Pedot.

El problema de la vivienda

Hagamos ahora un breve desvío, necesario para entender el porqué de esas viviendas y cómo evolucionó la cooperativa. Para ello primero debemos explicar que las sirgas son cuerdas que en el pasado se ataban a objetos o árboles en las riberas, con el objeto de arrastrar las embarcaciones corriente arriba. En lo jurídico, ya el derecho romano, hace muchos siglos, incorporaba legislaciones sobre el uso público de las costas para permitir justamente los amarres y el tránsito pluvial.

Así las cosas, si bien las sirgas quedaron en desuso por la introducción de los remolcadores y los motores a combustión, hoy se denomina “camino de sirga” a las zonas costeras que deben permanecer públicas. En el caso del río Matanza o Riachuelo (el mismo río recibe ambas denominaciones, según el lugar de la cuenca), el camino de sirga abarca una franja de 35 metros de ancho en ambas márgenes del curso de agua.

Paso a paso nos vamos acercando a nuestro eje, que está muy ligado al reparto desigual de la propiedad de la tierra que sufre la Argentina desde su origen como país. Esta inequidad en la distribución del suelo, y el consecuente déficit habitacional –para fines de 2020 hacían falta en la Argentina 3,8 millones de hogares nuevos, tanto sea por la falta de servicios básicos y materiales débiles en muchos de ellos, como por la carencia total de vivienda, según datos de la Universidad Católica Argentina–, empujó a muchas familias a instalarse en espacios públicos en desuso. Que, en la franja de territorio que nos ocupa y por su condición costera, se trata de zonas inundables. La Cuenca Matanza Riachuelo tiene, además, un grado alto de contaminación en diferentes zonas, provocado por el derrame de residuos industriales y hogareños.

Construir y desarmar

Volvamos entonces a nuestra historia original. Primero, en 2010, se firmó el convenio marco para el cumplimiento del Plan de Urbanización de Villas y Asentamientos Precarios en Riesgo Ambiental de la Cuenca. Los firmantes fueron Acumar, el Estado Nacional, la Ciudad de Buenos Aires, la Provincia de Buenos Aires y los municipios de Lanús, Avellaneda, Lomas de Zamora, Esteban Echeverría, La Matanza, Cañuelas, Almirante Brown, Morón, Merlo, Marcos Paz, Presidente Perón, San Vicente, General Las Heras y Ezeiza. En el convenio, entre otros aspectos, se ordenó la construcción de 573 viviendas en Barrio Lindo, en dos etapas, de 244 y 329 hogares. La primera etapa fue adjudicada, en primera instancia, a una empresa privada, que la dejó inconclusa. Y en 2017, fue readjudicada a la Cooperativa 20 de Diciembre.

“Tuvimos un trabajo de reconstrucción, porque las viviendas estaban vandalizadas y había desgaste de materiales”, puntualiza la jefa de obra y arquitecta, Fernanda Bomfim. Un año después, los trabajos volvieron a frenarse

La Cuenca Matanza Riachuelo

La Cuenca tiene 64 kilómetros de extensión. Recorre 14 municipios de la Provincia de Buenos Aires y nueve comunas de CABA, y es hogar de más de 4,5 millones de personas. Según datos de Acumar, la contaminación de las aguas se remonta a dos siglos y proviene de tres fuentes principales: desechos cloacales, industriales y domiciliarios.

.. Lo esencial

Marcelo Suárez
electricista de la Cooperativa
20 de Diciembre.



Eleonora Pedot (izq.),
presidenta de la Cooperativa
20 de Diciembre,
y **Fernanda Bomfim,**
jefa de Obra.



por demoras en los pagos, hasta 2019. Entonces, reordenaron la estructura y decidieron modificar algunas formas de trabajo: “Nos propusimos que cada compañero y compañera supieran para qué estaban trabajando, porque las viviendas son para familias que viven en zonas inundables y tienen que trasladarse”, detalla Bomfim. Desde entonces realizan reuniones semanales con quienes se desempeñan como capataces, con el objetivo de acordar las tareas necesarias para avanzar con los planes de obra y garantizar las condiciones de todas las personas que trabajan.

Pedot, la presidenta de la cooperativa, pone el foco sobre uno de los mayores diferenciales de la 20 de Diciembre: “Tratamos de desarmar también la masculinidad en la toma de decisiones. Porque no alcanza con que haya mujeres en tareas o en lugares de responsabilidad, sino que necesitamos cambiar la manera en que acordamos y transmitimos las decisiones, de forma más colectiva. Es un desafío de todos los días”, considera.

Si bien existen roles y responsabilidades diferenciadas, la cooperativa estableció una suerte de red para intercambiar pareceres y tomar decisiones. A la vez, las mujeres llevan a cabo reuniones mensuales de modo de poner en común las dificultades que afrontan en el trabajo y evaluar mejoras. “En el proceso con los capataces generamos mucha confianza y los involucramos: empezaron a entender que cada uno tiene un rol distinto pero todos somos necesarios”, declara Bomfim. Fue entonces cuando incorporaron a trabajadoras a la obra y encargaron a los capataces su formación. Varios de ellos se ofrecieron: “Empezamos con tres compañeras en la cuadrilla de pintura, una tarea que no requiere mucha fuerza”. Pero al poco tiempo llegó la pandemia de Covid-19, y la obra volvió a detener su avance hasta que las medidas sanitarias se flexibilizaron.

La arquitecta Bomfim es clara: “En 2021 nos propusimos una meta alta: lograr la paridad en todos los ámbitos jerárquicos. Además, buscamos tener un 30% de mujeres trabajadoras y, si no tenían formación, debían ingresar como ayudantes. A los capataces les planteamos que en tres meses tenían que capacitar a las compañeras interesadas para ser oficiales, de modo que en el futuro pudiéramos contar con mujeres capataces”.

Potenciar el oficio

Quienes componen el Consejo de Administración de la cooperativa -conformado en su mayoría por mujeres- forman parte del Movimiento Evita, al igual que muchas de las personas de la cooperativa. Al momento de sumar y capacitar trabajadoras, priorizaron a mujeres que participan en centros comunitarios de la organización e integran el programa Potenciar Trabajo. De esa forma, lograron transformar un ingreso de emergencia en una remuneración genuina.

A su vez, en la 20 de Diciembre sumaron trabajadoras con formación en áreas específicas, como es el caso de la

María Elena Walsh

Para favorecer el acceso al trabajo, se inauguró dentro de la obra el Espacio de Primeras Infancias (EPI) “María Elena Walsh”, donde se cuida a los hijos del personal en el horario de trabajo: “Hacemos manualidades, pintamos o, con los más grandes, aprendemos las vocales, los números, los colores y otras actividades”, explica Cecilia Rodríguez, una de las docentes. Ella proviene de un Centro Comunitario de Almirante Brown y, durante la realización de la obra, se recibió de profesora de Educación Física. “Tanto los hombres como las mujeres traen a las criaturas, les facilitó mucho tener alguien que las cuide”, puntualiza.

Las viviendas

El área de Barrio Lindo que edifica la Cooperativa 20 de Diciembre abarca 12 manzanas en Almirante Brown. Las viviendas tienen una o dos plantas, y entre tres y cinco ambientes, según la conformación de las familias que las reciben. Todas cuentan con una porción de terreno libre o jardín que da al pulmón de manzana. Los hogares incluyen servicios básicos como luz, gas, agua potable y cloacas. Además, incorporan artefactos como cocina, estufas y calefones.

Gastos

Como cooperativa, el objetivo de la empresa 20 de Diciembre no se basa en generar ganancias. Sus gastos se reparten de la siguiente manera: un 60% en la compra de materiales, 35% en salarios y el 5% restante en la administración.



La cooperativa fue adjudicada para construir 301 viviendas familiares en Barrio Lindo, en la localidad bonaerense de Almirante Brown.

enfermera Mónica Gauna, quien nunca había formado parte de una cooperativa. En sus propias palabras: “Me gusta ver cómo las mujeres trabajan a la par de los hombres en cosas que antes no veía; colocan cerámica, revocan, hacen electricidad, plomería”, enumera. También explica que, al haber muchas mujeres jóvenes, desde la Enfermería suelen entregar productos menstruales cuando es requerido.

Y sigue el entusiasmo de la enfermera Gauna: “Es la única cooperativa que conozco. Escuchaba que en las cooperativas eran vagos o ‘planeros’, pero acá la gente trabaja, se le paga un sueldo, cumple un horario de entrada y de salida, tenemos que fichar y está todo muy organizado, igual que en la clínica privada donde yo trabajaba antes”, resalta. Y remarca otras diferencias en relación a experiencias previas: “Acá la gente es muy respetuosa”, destaca. “En las empresas privadas donde trabajé, la oficina era un lugar para llamarnos la atención y nunca para felicitarnos, mientras que acá siento que tenemos una relación muy cordial con los directivos, de saludarnos, respetarnos. Y si preguntamos algo, siempre tenemos buenas respuestas”.

El capataz general de la obra, Mario Scocandich, con más de cuatro décadas de experiencia en el rubro, coincide con esa visión. “En una cooperativa se acompaña a la gente, en una empresa privada las personas son números y, si no les cierran, automáticamente quedan en la calle”, asegura.

Aprendizajes

Si bien existe una armonía entre los varones y las mujeres de la obra, fue necesario trabajar para que eso ocurriera, dada la histórica escasa presencia del género femenino en el rubro. Por caso, apenas ingresaron las primeras obreras, se estableció un protocolo para evitar situaciones de acoso. Entre otros aspectos, se prohibió silbar, piropear o mensa-

gear a las compañeras. El protocolo estableció medidas que van desde llamados de atención o suspensiones, hasta la desafectación en casos de acoso, hecho que ocurrió en una oportunidad, apenas ingresaron las primeras obreras.

Asimismo, en conjunto con el Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad, se realizaron talleres sobre violencias y derechos. “Al principio, los obreros no estaban acostumbrados a ver mujeres trabajando y hubo una etapa de adaptación –reconoce uno de los capataces, Alan Duarte-. Ahora, en cambio, uno ve a las mujeres levantando baldes, paleando, conduciendo, compañeras técnicas y arquitectas que nos dicen qué tenemos que hacer... Hubo actitudes machistas al comienzo, pero aprendimos en conjunto”.

De acuerdo con Pedot, la presidenta de la cooperativa, “siempre hay resistencias, porque no estamos ajenos a lo que sucede en la sociedad. Romper esas estructuras implica generar mecanismos para que la ruptura ocurra: pensar de qué forma dialogamos. Y cuando hay un conflicto, se plantea y se trata de resolver de forma conjunta, porque están muy instaladas las soluciones individuales”.

Restan pocas semanas para la entrega de la totalidad de los hogares y el futuro de la Cooperativa 20 de Diciembre a partir de noviembre es incierto. Al igual que ocurre con otras empresas provenientes del sector de la economía popular, los éxitos suelen convivir con los prejuicios del sector privado y, a veces, también del Estado, que catalogan al sector como poco eficiente. La realidad, por el contrario, suele evidenciar que se concretan proyectos a partir de recursos escasos y se generan dispositivos y soluciones nuevas cuando estas no existen. “La idea es que se hagan más obras porque, con la capacidad y lo que aprendió la gente, sería una lástima que no suceda: se perderían mano de obra calificada y trabajadores especializados”, concluye Scocandich. 📌

Democracia en red

NIC Argentina se autodefine como “el organismo nacional responsable de la administración del registro del Dominio de Nivel Superior (.ar) y de la publicación del DNS (Domain Name System) para el dominio .ar”. Pocas semanas atrás, esa oficina publicó el presente libro para celebrar y pensar los 40 años de la recuperación democrática argentina en 1983 con la lente de la revolución informática y de Internet. El resultado, a mi juicio, es muy bueno. Organizado en tres partes –Panorámicas, En foco y Primeros planos- cada una da cuenta de diferentes acercamientos: los siete textos breves de Panorámicas recorren temas tales como la relación entre participación política y nuevas tecnologías, la desigualdad de acceso a la conectividad según la clase social o la ubicación territorial, los vaivenes de las políticas informáticas en las cuatro décadas o la relación entre educación e informática (sin excluir la cuestión religiosa, una aproximación no muy común en estas miradas). Luego, la sección En foco exhibe 17 pinceladas de temas muy diversos, pero la mayoría interesantes y bien escritos. Así, entre los que más me interesaron, se suceden la cultura del meme (y su derivación antidemocrática), el trabajo sin fin de los atados a la tecnología en modo 24/7 (contado en primera persona por la hija del nuevo “esclavo”), la indignación como insumo imprescindible para incentivar las redes sociales, los datos como ventaja pero también como riesgo, o la vertiginosa gestación del #NiUnaMenos gracias a las redes en 2015 y su sucesora #AbortoLegalYa en 2018. Por último, en la tercera sección, Primeros planos, hay excelentes recorridos. Mis preferidos: el que muestra la relación entre las Abuelas de Plaza de Mayo con la web y las redes sociales; el relato sobre las larguísimas peripecias en un pueblo salteño hasta lograr conectividad; la descripción sobre Memoria Abierta y su vasto y vivo archivo sobre derechos humanos; la muy didáctica relación entre tecnología informática y accesibilidad en el muchas veces invisibilizado mundo de la discapacidad. Y última pero no menor, la historia de una Pyme familiar del barrio porteño de Congreso, relatada con el prisma de la apropiación (costosa) de la tecnología. En suma, un libro digital muy recomendable, con materiales para todos los gustos. Gratis, **en este link**.

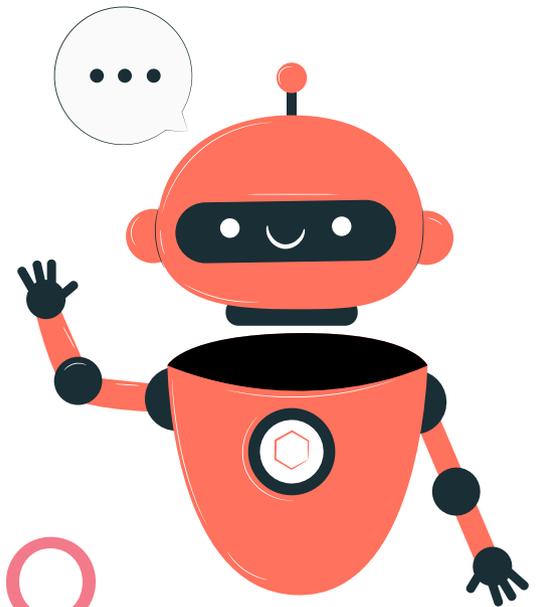


Encuesta Consumos Culturales 2023

Desde 2013 el Ministerio de Cultura viene relevando los consumos culturales de la población, que incluye un arco muy variado de actividades y soportes, y cuyo nombre formal es “Encuesta Nacional de Consumos Culturales”. Por caso, preguntan por uso de TV (abierta o por cable), plataformas de streaming y radio, lectura de diarios y libros, concurrencia al cine y al teatro, escucha de música, uso de videojuegos, así como asistencia a museos o cuál es el tipo de dispositivo o conexión web que hay en los hogares. Hace poco dieron a conocer la edición 2023, una fotografía completa que va desde los géneros musicales favoritos, hasta la cantidad de libros por hogar o qué porcentaje de tutoriales por cada tema fueron consultados en la web. Una info valiosa, si se apunta a entender los hábitos y gustos argentinos. **Se accede gratuitamente acá.**

Pymes industriales y de software: demanda de trabajo y dificultades para cubrirla

Periódicamente, la Fundación Observatorio Pyme publica un relevamiento entre Pymes industriales y de software en la Argentina respecto de sus dificultades para cubrir puestos de trabajo. Organiza los datos entre personal de calificación baja, técnicos y universitarios, y a la vez divide a las Pymes manufactureras entre pequeñas (10 a 49 empleados) y medianas (50 a 249 empleados), además de agruparlas entre 13 diversos segmentos industriales (alimentos, textiles, etc). Es útil para evaluar la situación propia y comparar los cuellos de botella generales en cada sector. Recomiendo hacer el seguimiento en cada trimestre. Los resultados de la última encuesta (hecha en abril de 2023 y publicada en agosto) **pueden solicitarse sin cargo acá.**



Chat GPT: cómo usarlo más allá de la moda



Para automatizar procesos y tareas sencillas, las Pymes pueden sacar provecho de esta tecnología basada en Inteligencia Artificial. Por Karina Longo

Lejos de ser una amenaza, la Inteligencia Artificial (IA) puede contribuir a optimizar y mejorar procesos en algunas áreas de las Pymes. Basado en esa tecnología, el ChatGPT, en particular, es una herramienta accesible que permite agilizar y automatizar tareas, como búsqueda y consultas de información, formulación de nuevas ideas, y producción de textos.

Lanzado a finales del año pasado por la empresa OpenAI, ChatGPT es un tipo de software que está disponible en Internet, y que puede interactuar y simular conversaciones en lenguaje natural con el usuario. Se lo puede usar también en otras aplicaciones de chat y mensajería, e integrar con sitios web y sistemas de gestión y de atención a clientes. Tiene una versión de uso gratuito y otra paga que incluye funcionalidades adicionales, como mayor velocidad de respuesta, herramientas analíticas y componentes de programación para customizar el sistema.

“La gran diferencia con los otros chatbots que se desarrollaron en los últimos años es que se entrena con una gran base de datos, y puede usar todo eso para generar una respuesta creativa y fácil de entender en la conversación”, explica Enrique Román, gerente de Transformación Digital de la consultora de tecnología y comunicaciones Skytel.

¿Cómo pueden aprovechar las Pymes esta herramienta? ¿Cuáles son las áreas más adecuadas para implementarla? Según Ximena Díaz Alarcón, cofundadora y CEO de la consultora Youniversal, el ChatGPT ofrece diversos beneficios. “En primer lugar, puede proporcionar un servicio de atención al cliente mejorado y personalizado: las Pymes pueden responder de manera rápida y eficiente a las consultas de los clientes. Además, puede ser utilizado para automatizar tareas repetitivas y ahorrar tiempo a la hora de generar informes, gestionar citas o responder consultas frecuentes. Por ejemplo, en las áreas de Marketing y Ventas puede aplicarse para personalizar el contenido”.

Al respecto, Díaz Alarcón explica que algunas plataformas de chat online ofrecen integraciones y herramientas para usarlo, lo que facilita la implementación en las Pymes. Sin embargo, es posible que se requiera cierto grado de capacitación o asistencia técnica para configurar y ajustar el modelo según las necesidades de la empresa. No obstante, aconseja, “más allá de que la empresa la utilice o no, será clave no quedarse afuera y evaluar los beneficios, riesgos y oportunidades de la IA para potenciar el negocio”.

Ahorrar tiempo, agregar valor

En el segmento Pyme, el ChatGPT puede ser un asistente para realizar el trabajo diario de manera simple y rápida, y así liberar tiempo para que las personas se enfoquen en las tareas más importantes y que agregan valor. De acuerdo con Román, esta herramienta puede ayudar a analizar datos, atender a clientes y proveedores, facilitar la búsqueda de información, asistir en la redacción de correos electrónicos, y brindar respuestas y atención a través de redes sociales, chats o WhatsApp”.

A finales del año pasado, la empresa de capacitación online EducaciónIT ajustó algunos de sus procesos para incorporar el ChatGPT como parte de su metodología de trabajo. “Decidimos incluirlo porque estimamos que es una herramienta muy potente que optimiza tiempos de trabajo, resuelve problemas y reduce la carga de trabajo”, afirma Sebastián Divinsky, CEO de la firma.



Brian Reed
gerente de Marketing
y Transformación Digital de
Inmobiliaria Narvaez



Sebastián Divinsky
CEO de EducaciónIT

El ChatGPT puede servir para brindar un servicio de atención al cliente mejorado y personalizado.

Cada equipo lo aplica en función de sus necesidades. Según Divinsky, se lo utiliza “como si fuese un consultor”, a partir de lo cual se establece un “diálogo” con la IA para efectuar consultas de información, preguntas y repreguntas. También se lo emplea como punto de partida para la generación de ideas, “para no ‘trabarnos’ con la hoja en blanco”, grafica.

La inmobiliaria Narvaez es otra firma que incorporó esta tecnología. En este caso, aún no realizaron desarrollos propios que integren este sistema, sino que recurren al servicio público que está disponible de manera gratuita en Internet. También utilizan otras tecnologías de IA, como Runway, para editar imágenes y videos. “Comenzamos a indagar sobre ChatGPT a fines de 2022 cuando tomó relevancia por el lanzamiento de la versión 3.5”, cuenta Brian Reed, gerente de Marketing y Transformación Digital de Inmobiliaria Narvaez.

En esta primera etapa lo emplean para la generación de ideas de comunicación y redacción de textos. Para una segunda fase, están investigando y realizando pruebas para generar herramientas de atención de consultas, de distribución de información entre colaboradores de la empresa, y aplicaciones de marketing para asistir a los procesos de venta. Según Reed, la IA los benefició “principalmente en ganancia de tiempo a la hora de traducir ideas a ejemplos o aplicaciones concretas”.

Para una Pyme interesada en explorar y comenzar a probar este sistema, es simple obtener esta aplicación gratuita. Una vez en la página Web de OpenAI, para acceder a la interfaz (espacio de interacción entre el humano y la máquina) de ChatGPT es necesario crear una cuenta de usuario. Después de este paso, ya la persona puede formular distintos tipos de preguntas o realizar requerimientos (buscar información, generar un texto) a través del habla o de la escritura.

A pesar de que esta tecnología desempeña con eficacia ciertas tareas y competencias humanas, según Divinsky “la Inteligencia Artificial no va a reemplazar los trabajos”. En cambio, a su entender, “a nuestros empleos los van a reemplazar otras personas que utilizan IA. En otras palabras: si no aprendemos a usarla, sí corremos riesgos”.



Enrique Román
gerente de
Transformación
Digital de la
consultora Skytel



Ximena Díaz Alarcón
cofundadora y CEO
de la consultora
Youniversal



Logística para Pymes

El martes 3 de octubre, de 14 a 15.30, la Fundación Empretec dictará el webinar “En movimiento: claves para una logística eficiente”, dictado por Néstor Luján. Se explicarán conceptos básicos de logística y su importancia en la operación de las Pymes, y se abordarán los beneficios de una gestión logística eficiente para la rentabilidad y competitividad. La actividad es gratuita pero con cupos limitados. Informes e inscripciones, en este [link](#).

Paraná 30/10 al 4/11: Taller Empretec

Entre el 30 de octubre y el 4 de noviembre se realizará en Paraná, Entre Ríos, una nueva edición del **Taller de Desarrollo del Comportamiento Emprendedor UNCTAD-Empretec**. A través de una modalidad interactiva y experimental, la actividad se propone estimular los rasgos, habilidades y conductas que aumentan las probabilidades de éxito empresarial. Organizado junto con el Polo Tecnológico de Paraná, el Taller es un programa internacional que fue diseñado por Naciones Unidas. La Argentina fue el primer país donde se implementó, en 1988.



Inclusión financiera

Fundación Empretec y la subgerencia de Inclusión Financiera del Banco Nación, el martes 17 de octubre brindarán una capacitación sobre inclusión financiera, abierta y gratuita, destinada al público Pyme de la entidad. Las inscripciones se realizan a través del sitio web de Empretec: www.empretec.org.ar/formacion.

Convocatoria Empretecno 2023

Está abierta la convocatoria del programa Empretecno, que contribuye a solventar emprendimientos de base tecnológica (EBT) mediante aportes no reembolsables. A través de la Agencia I+D+i, se otorgarán \$60 millones para financiar hasta el 80% de proyectos para crear nuevos EBTs o fortalecer aquellos ya existentes o formalizados. Los emprendedores, por su parte, deberán asignar el 20% complementario de la inversión. Las bases y condiciones, en este [link](#).



Nuevo clúster nano

La Fundación Argentina de Nanotecnología lanzó el Clúster Nano, que reúne a empresas del sector para afrontar desafíos, potenciar capacidades e impulsar la vinculación entre ellas. Pueden participar desde instituciones y empresas que hacen investigación, desarrollo y comercialización de productos y procesos con nanotecnología, hasta entidades y compañías vinculadas al ecosistema nano argentino. Se puede acceder al sitio del clúster en este [link](#).

Crédito al turismo

El Banco Nación ofrece una línea crediticia en pesos para Pymes del sector turístico, destinada a financiar inversión productiva relacionada con la actividad de la empresa y proyectos estratégicos con hasta un 20% de capital de trabajo asociado. El monto de los préstamos es desde \$100 millones hasta \$1.650 millones, con garantía determinada por la calificación crediticia. El plazo de devolución es de 48 a 60 meses, con hasta 12 meses de gracia para el capital. Más información, en este [link](#).



Foto: Pepe Mateos

Sandra Mayol,
presidenta del Instituto Nacional
de Tecnología Industrial (INTI)

Sandra Mayol

«En el último año, cerca de 10.000 Pymes han pedido asistencia al INTI»

Preside una institución clave para la industria argentina. Explica cómo colaboran con diferentes sectores para elevar sus estándares de calidad o cumplir certificaciones y verificaciones. Pero también pone el acento en la capacitación al personal de las Pymes, y cita casos exitosos de desarrollo de exportaciones. “El INTI está, básicamente, para acompañar a las firmas pequeñas y medianas”. Por Ximena Sinay

¿Cuál es el rol del INTI en el desarrollo industrial argentino?

Somos una parte importante para el entramado productivo de nuestro país, porque acompañamos, asesoramos y brindamos herramientas a las empresas en general y a las Pymes en particular, para agregar valor a sus productos.

¿Tienen el foco puesto en algún sector productivo en particular?

Tenemos más de 8.000 servicios industriales, que abarcan desde la industria textil, la alimentaria, de la construcción, automotriz y muchas otras más. En algunos casos intervenimos obligadamente en los procesos –porque, por imposición de alguna ley, el INTI es el res-

ponsable de realizar determinada verificación, certificación o control de calidad– y en otros de manera voluntaria, porque una empresa se acerca para pedir asesoramiento, capacitación o certificación.

¿Qué porcentaje de ellas son Pymes?

El 90%, porque el INTI está básicamente para acompañar a las firmas pequeñas y medianas. Esto no quiere decir que una gran empresa no pueda venir a pedir un asesoramiento, pero en líneas generales tienen todas las cuestiones más resueltas. En el último año, cerca de 10.000 Pymes han pedido servicios al INTI. A veces son simples consultas, pero también ocurre que, después de hacerlas, piden



INTI en las 24 provincias

¿De qué manera atienden a las economías regionales?

En cada una de las 24 provincias hay, como mínimo, una sede del Instituto. Esta cercanía le permite al productor o a la Pyme llegar hasta el INTI de su distrito y, aunque no tengan allí la especificidad que requiere, lo puede vincular. De todos modos, por lo general, nuestra agencia desarrolla sus capacidades de acuerdo a la producción regional.

algún tipo de capacitación o asesoramiento para realizar una mejora de calidad o de proceso. Hay algunas capacitaciones que son gratuitas y otras, aranceladas; y las Pymes tienen un descuento en las tarifas de alrededor del 26%.

¿Las acompañan también en el proceso de exportación?

Sí, a las empresas que ya están exportando y que han tenido algún asesoramiento del INTI, las incluimos para que aparezcan en una newsletter que se entrega a todas las embajadas. De esta manera, se las pone en un lugar de privilegio, ya que distintos sectores de la industria mundial o que consumen productos industriales pueden saber cuál empresa argentina tiene

un producto que puede ingresar en el mercado mundial. También los ayudamos cuando se le incorpora alguna capacidad nueva a la empresa y eso hace que su producto sea exportable; puede ser con una certificación de producto, de proceso o de personas, como así también en el desarrollo del producto en sí. Otra forma de acompañar a las empresas que quieren exportar es capacitándolas en las normativas internacionales para alcanzar alguna certificación en particular. Hay productos que no requieren una certificación para su circulación nacional, pero para ingresar en el mercado internacional sí la necesitan. Así, ante una licitación o un pedido de compras de determinado producto, es un valor agregado el hecho de tener el nivel de

certificación internacional. El INTI pretende acompañar a las empresas nacionales para que sean competitivas y tengan igualdad frente a las empresas extranjeras.

¿Hay algunos casos que recuerde en particular?

Por ejemplo, la empresa de helicópteros Cicaré, de Saladillo, contó con el apoyo técnico del INTI para realizar un ensayo en su modelo ultraliviano biplaza y, gracias a eso, se convirtió en la primera aeronave de su categoría que obtuvo la habilitación que otorga la Asociación Alemana de Vuelo Ultraligero y así quedó habilitada para exportar. Otra empresa, Lácteos Capilla del Señor, de bastante trayectoria, llegó al INTI con la inquietud

«La empresa de helicópteros Cicaré, de Saladillo, contó con el apoyo técnico del INTI para realizar un ensayo en su modelo ultraliviano biplaza. Gracias a eso se convirtió en la primera aeronave de su categoría con habilitación de la Asociación Alemana de Vuelo Ultraligero y así quedó habilitada para exportar»



“Por lo general, la empresa viene con una inquietud, y primero se hace una prueba piloto dentro de nuestros laboratorios. Cuando se logra el producto, nuestros expertos visitan la empresa y adecuan ese proceso productivo para replicarlo en su planta”

de hacer una mozzarella sin lactosa, un producto distinto para el que pensaban que podía haber un mercado interesante. Pidió asesoramiento en el INTI, se hizo el desarrollo aquí, luego se asesoró a la empresa para replicar el proceso en su planta, y hoy están exportando mozzarella sin lactosa.

¿Cuál es la vía de entrada para una Pyme que necesita del INTI?

Se pueden comunicar con el 0800-444-4004 o venir personalmente y, desde mesa de entrada, se las deriva al sector correspondiente. También pueden ingresar en la página web del INTI, donde está la oferta tanto de asesoramiento como de capacitaciones. A esta altura del año, tenemos en curso más de 25 distintas capacitaciones estándar, que muchas veces tienen que ver con tecnologías de gestión, con cómo hacer una mejora continua en la empresa. Entonces, se capacita al personal a veces en áreas admi-

nistrativas para que puedan tener una gestión más ágil. Pero también se realizan capacitaciones a medida. Nos han pedido capacitación, por ejemplo, para poder ordenar el lugar de depósito de mercadería. También hemos dado capacitaciones sobre cómo manipular alimentos o, a partir de las nuevas normas, sobre el tema del etiquetado frontal. Otra formación a medida que hicimos fue con Enod, una empresa nacional que está en el partido de San Martín, que solicitó capacitación en soldaduras. Y luego, esa misma firma fue la encargada de verificar la mayoría de las soldaduras del gasoducto Néstor Kirchner.

¿Cómo es el proceso de acompañamiento?

Por lo general, la empresa viene con una inquietud y, ante la idea, primero se hace una prueba piloto dentro de los laboratorios del INTI. Cuando se logra el producto, los expertos del

INTI visitan la empresa y adecuan ese proceso productivo que se hizo en la planta piloto del INTI para replicarla en su planta.

¿Por qué es importante para el INTI atender las necesidades de las Pymes?

Porque las Pymes son el corazón del desarrollo productivo en nuestro país. Ahí encontramos al empresario argentino que quiere estar acá, que pone su vocación de trabajo, su energía, su capital, su familia -en líneas generales las Pymes son familiares- y encontramos historias muy ricas. Y la idea de replicar los diferentes casos de éxito es poder mostrar las capacidades de la industria nacional y también la capacidad técnica que tiene el Instituto, a través de sus profesionales y técnicos, de transferir capacidad y tecnología para darle el salto de calidad a las distintas empresas. 📍

... Para empezar

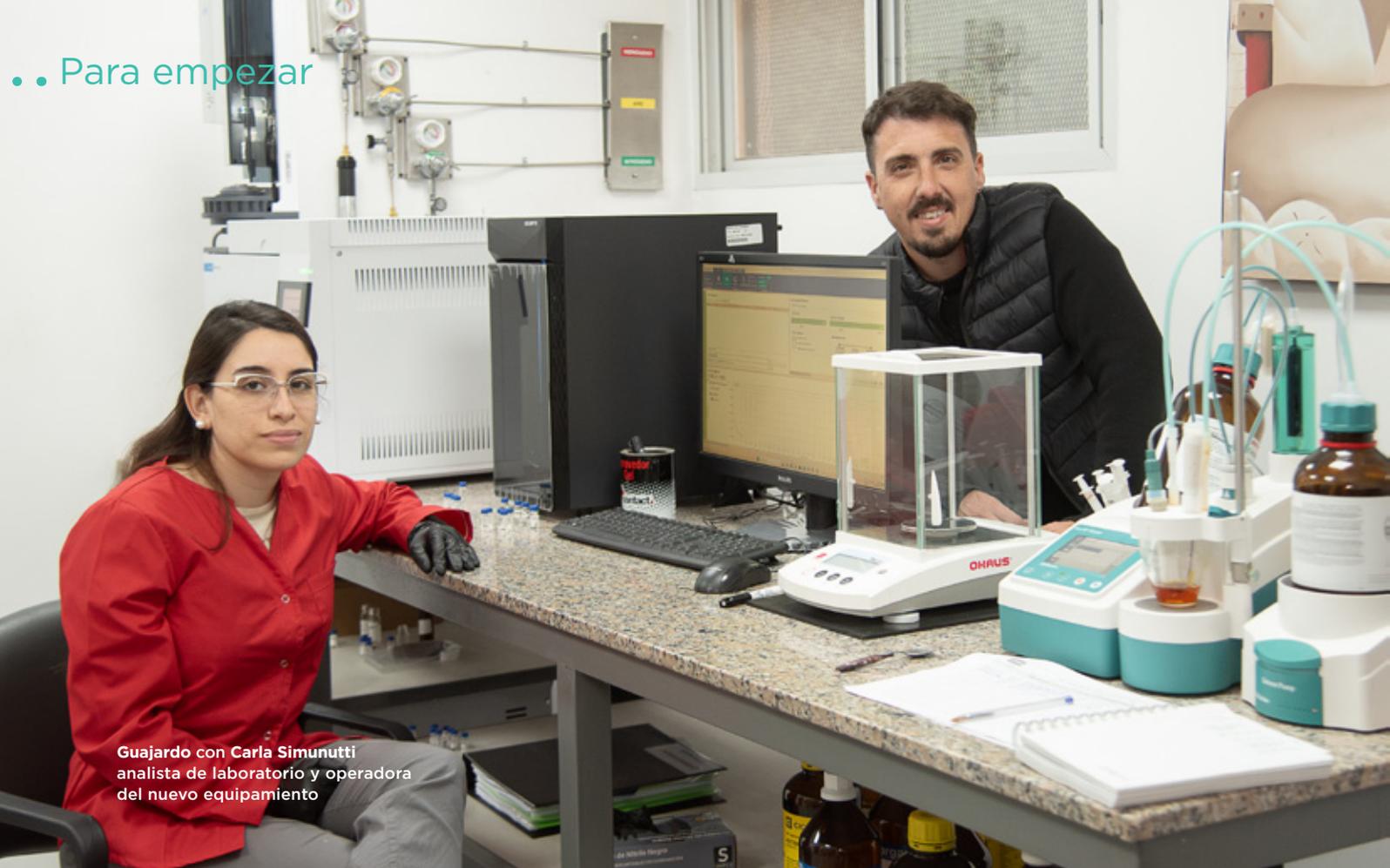


Fotos: Vanesa Fresno

Román Guajardo
presidente de JMG

Mi primer fierro

En el marco de una transformación productiva, la empresa JMG adquirió equipamiento para desarrollar un laboratorio de control de calidad propio. Para ello, recurrió a herramientas públicas de financiamiento y transferencia de tecnología. En total, el proyecto demandó una inversión de US\$ 100.000. **Por Vanina Lombardi**



Guajardo con Carla Simunutti
analista de laboratorio y operadora
del nuevo equipamiento

“Hoy la innovación no es un gusto; es una necesidad para subsistir, para poder tener otros mercados y otra lectura de lo que exige cada producto y cada consumidor”, afirma Román Guajardo, presidente de JMG, una Pyme familiar que en menos de cinco años no solo logró convertir su planta de fraccionamiento y comercialización de diluyentes de pinturas en una fábrica. También, acorde a las demandas de innovación que les presentó tal recambio, el año pasado lograron adquirir el equipamiento para implementar un laboratorio propio que, desde marzo, les permite hacer las pruebas de calidad de la materia prima y de los productos que elaboran.

“Antes realizábamos pruebas de calidad no tan tecnificadas como las que hacemos ahora, y algunas veces tercerizábamos el control de calidad en un laboratorio privado”, recuerda Guajardo. Y agrega que, tras esa inversión, ya han comenzado a ver mejoras en la velocidad de los procesos, lo que se traduce en una disminución “considerable” de los reclamos de los clientes, algo que considera se verá reflejado en la facturación y, a futuro, en un incremento de las ventas. El hecho de contar con un laboratorio propio además les permite pensar en nuevos desarrollos, aunque por el momento no están trabajando en ello.

JMG fue fundada por los padres de Guajardo en 1996. Surgió como un emprendimiento comercial de compraventa y luego se convirtió en una distribuidora, hasta que se instalaron en el parque industrial de Roldán, provincia de Santa Fe, donde la empresa se volvió fraccionadora de productos como thinner (diluyente) y aguarrás que le compraban a

terceros. Fue en el año 2020 que decidieron reconvertirse para comenzar a fabricar. Para eso, fue preciso reacondicionar y transformar las instalaciones, incorporar maquinaria, modificar procesos, y contratar nuevos recursos humanos.

“El 10 de febrero de 2021 pudimos fabricar nuestra primera partida de thinner”, celebra Guajardo, cuya empresa cuenta con más de 30 empleados que trabajan en la planta productiva y el centro logístico, ubicados en la ciudad de Roldán. La firma, que tiene una flota de vehículos propia y un centro logístico en la ciudad de Mendoza, elabora cerca de 40 productos –como diluyentes a base de aguarrás, poliuretano y bicapa, y removedores y thinner de distintos tipos- que comercializa a pinturerías, ferreterías, corralones e industrias.

Chapa y pintura

La transformación de la empresa se planteó como un proyecto de tres años. El primer año se destinó a invertir en la reconversión y el acondicionamiento para poder producir. Durante el segundo esperaban poder empezar a fabricar, tal como lo hicieron, y aprender sobre el nuevo proceso de producción. Y la tercera etapa, que se está transitando en la actualidad, se enfoca principalmente en la estructura comercial y la logística.

“El primer año de aprendizaje nos hizo ver que era importante trabajar en calidad. Para eso necesitábamos tener un laboratorio de control de calidad, pero no teníamos planeado instalarlo tan pronto”, comenta Guajardo. Entre las limitantes para lograrlo no solo se encontraba la



“Necesitábamos un laboratorio de control de calidad, pero no teníamos planeado instalarlo tan pronto”

cuestión económica y financiera, ya que había que adquirir equipos costosos, sino que también implicaba buscar y seleccionar recursos humanos que la empresa no estaba acostumbrada a contratar.

El desafío fue doble: era necesario invertir en el desarrollo de un área nueva y, al mismo tiempo, en recursos de tiempo y personas capacitadas para llevarlo adelante. Para hacerlo, decidieron aplicar -y resultaron adjudicatarios, en 2021- a un crédito por \$15 millones a pagar en siete años, con tasa bonificada por el Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (Fondep), a través de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. Eso les permitió construir un edificio desde cero y comprar los equipos y el instrumental necesario para armar el laboratorio propio. Específicamente, adquirieron un cromatógrafo gaseoso Agilent con su respectiva columna iónica, ambos de origen estadounidense, que se ocupa de evaluar la materia prima y los productos elaborados, lote por lote, y desarrollar nuevos productos (aunque todavía no están pensando avanzar en esta línea). También, compraron un titulador Karl Fischer de marca Metrohm, de origen suizo.

Para poner el laboratorio en funcionamiento, a través del programa Tecnopyme -que depende del gobierno de Santa Fe- se realizó una transferencia de tecnología con el Conicet, que implicó recursos económicos, y el estímulo para tecnificar las plantas y los procesos productivos y de calidad. Este programa, que se propone vincular las necesidades empresariales con universi-

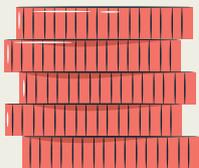
dades y centros científicos y tecnológicos que puedan asistir a las Pymes, incluye un aporte no reembolsable destinado al pago de honorarios profesionales por los servicios de asistencia técnica. Así, JMG recibió el asesoramiento de dos ingenieros químicos del Centro Científico Tecnológico (CCT) Conicet-Rosario que realizaron visitas a la planta y tomaron muestras para trabajar, entre otros aspectos, en la mejora de la determinación de la composición de materias primas y productos; la optimización del uso y desempeño del cromatógrafo, y la implementación de los protocolos con el personal a cargo del equipamiento. Hoy, el laboratorio está bajo la supervisión de una licenciada química que contrataron específicamente para desempeñar esa tarea.

Según detalla el empresario, en total se invirtieron aproximadamente US\$ 100.000, que incluye \$500.000 que obtuvo través de créditos de entidades financieras privadas para la reconversión de la planta. “Somos una empresa muy vinculada a entidades industriales, y en la medida en que nos fuimos relacionando y conociendo, vimos un montón de herramientas que están disponibles para el industrial Pyme tradicional”, señala Guajardo, que preside la Unión Industrial de la región Rosario. Y agrega que de no contar con este tipo de instrumentos, probablemente no hubiesen podido financiar el proyecto o acceder a la transferencia de tecnología con profesionales altamente capacitados. “Conocer lo que se venía trabajando en el sector de ciencia y tecnología y los institutos disponibles, ayudó a acelerar la decisión de invertir.”



Dinero:

los mejores atajos para conseguirlo (y a bajo costo)



Las Pymes pueden tener acceso fácil a herramientas públicas que financian sus proyectos de inversión productiva, sus planes de capacitación y las certificaciones de calidad. Acá explicamos cómo conseguir los célebres ANR (Aportes no Reembolsables), los bonos de crédito fiscal y los préstamos bancarios blandos, con tasas y plazos convenientes. También, dos casos de Pymes que usan estas herramientas, más la opinión de expertas y expertos. Por Mariana Pernas

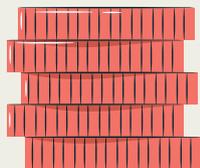
No siempre son del todo conocidos, y a veces se perciben como inalcanzables. Pero las Pymes, emprendimientos y cooperativas tienen la posibilidad de acceder a instrumentos públicos de financiamiento de modo de solventar sus proyectos de inversión, capacitación o adopción de normas de calidad. Se trata de alternativas para obtener fondos en efectivo o préstamos a tasas convenientes, en un contexto donde sobran las ideas pero también abundan los desafíos y restricciones para desarrollar negocios.

Lo cierto es que hay que estar alerta: este tipo de incentivos funcionan a través de convocatorias precisas, con plazos de apertura y cierre, para que las empresas presenten sus proyectos.

Y si bien algunos llamados se efectúan todos los años -como los programas de crédito fiscal de la Subsecretaría Pyme del Ministerio de Economía, o desde el Ministerio de Trabajo-, existen otros más específicos, que van cambiando en sus objetivos, requisitos, tipo de empresas beneficiarias, modalidad de financiamiento y montos a invertir. Si bien en este informe se hará foco en herramientas que ofrecen los organismos nacionales, las provincias y municipios también cuentan con programas para estimular a las Pymes.

Invertir a fondo

“Los principales instrumentos son los Aportes No Reembolsables (ANR), los préstamos blandos y los bonos de crédito fiscal”, identifica Lorena Lucino,



CEO de la consultora GesPro. “En general, los créditos tienden a financiar la adquisición de bienes de capital para la industria. Los ANR, según el programa que se trate, pueden aportar fondos para un proyecto de inversión global que involucre la compra de maquinaria y el pago de los servicios de consultoría asociados. Estos últimos suelen ser muy específicos, por ejemplo para iniciativas de exportación y con montos elevados, de entre \$40 y \$100 millones -agrega-. Pero también hay otros ANRs, más abiertos y accesibles a las Pymes, que cubren montos menores e incluso solo los honorarios de servicios profesionales.”

Estos programas se implementan desde hace varios años, pero van modificando sus características. “Con el financiamiento de consultoría, este año se apuntó a que las empresas implementen proyectos de transformación digital o de informatización de algún área, de certificación de normas de calidad o de gestión ambiental, o de diseño de productos. Se hace énfasis en la innovación”, ejemplifica Javier Navarrete, CEO de JEN Consulting. Y agrega: “En líneas generales, lo que se financia desde los organismos nacionales es inversión productiva, como bienes de capital o infraestructura para ampliar una planta. En cambio, es escasa la oferta para capital de trabajo, que son los fondos para costear el giro de la empresa, como comprar insumos, materia prima o pagar sueldos, y es lo que más necesita una Pyme”.

Con esta visión coincide Lucino. “Los ANR solo financian el capital de trabajo cuando es un ítem asociado a un proyecto de inversión integral, que representa un porcentaje muy pequeño de ese monto total. Si necesitan exclusivamente capital de trabajo, se debe recurrir a un banco”, dice.

Créditos, ANR y bono fiscal

Para acceder a alguna línea de financiamiento público, como primer paso

es preciso elaborar y presentar un proyecto que explique -entre otros aspectos- los objetivos y el impacto esperado de la inversión que se apunta a realizar. Se solicita de manera online a través de la plataforma Trámites a Distancia, y se deben completar formularios, proveer documentación, estar al día con los impuestos -o estar incluido dentro de una moratoria-, y tener las habilitaciones municipales. “Los requerimientos varían según la convocatoria, pero para postularse hoy se está pidiendo el Certificado Pyme, los certificados de AFIP y el Registro Único de la Matriz Productiva”, precisa Navarrete.

Tres herramientas para destacar son:

- **ANR:** Reintegro de dinero equivalente a un porcentaje de la inversión a realizar. La parte que reembolsa el Estado es variable (en algunos casos llega al 90%), y la empresa debe completar el total con una asignación propia. El dinero del ANR se puede desembolsar como anticipo (si la firma presenta un seguro de caución), o cuando finaliza el proyecto tras rendir los gastos realizados (esta opción puede hacerse en dos etapas).
- **Crédito fiscal:** Reintegro por hasta el 100% del costo de un proyecto mediante la emisión de un bono de crédito fiscal para cancelar tributos nacionales, como IVA y Ganancias, que se otorga una vez que concluye la actividad y se rinden los gastos efectuados. “En realidad funciona como si fuera efectivo, porque es un crédito a favor que se deposita en la cuenta de la AFIP de la empresa, y que se usa para pagar los impuestos”, detalla Lucino.
- **Préstamos blandos:** Son líneas crediticias con una tasa de interés menor que la habitual del mercado. En algunos casos, como el actual programa Crear (explicado más adelante), el Ministerio de Economía se articula con los bancos para bonificar algunos puntos de



Leandro Bergher
presidente de la empresa

Foto: Pepe Mateos

El caso Virtual Sense

La empresa Virtual Sense, una plataforma de telemedicina que realiza monitoreo remoto de pacientes con distintas patologías, en dos oportunidades obtuvo sendos ANR para llevar adelante proyectos de transformación digital, luego de presentarse a convocatorias de la Subsecretaría de Emprendedores. Los fondos que recibió -de \$4 millones y \$2 millones, y que solventaron aproximadamente el 70% de cada proyecto- se asignaron, en el primer caso, para desarrollar una plataforma para pacientes con insuficiencia cardíaca, y en el segundo, para crear un módulo de la solución para personas con hipertensión. Estos proyectos implicaron contratar recursos humanos, formalizar algunas áreas de la empresa, desarrollar funcionalidades, programar software y llevar adelante tareas de investigación y relevamiento. “Ahora estamos aplicando a un ANR por un monto mayor, de \$8 millones, para hacer una plataforma de pacientes con EPOC (enfermedad pulmonar obstruc-

tiva crónica)”, cuenta Leandro Bergher, presidente de Virtual Sense. “Es un buen instrumento para ayudar en la etapa inicial de una empresa. En nuestro caso tenemos un proyecto con mucho potencial: se trata de una plataforma innovadora pero de adopción lenta”, comenta. Y también aclara: “El trabajo administrativo de preparar la solicitud del ARN lo hicimos nosotros, con gente del equipo que tiene experiencia en formular, explicar y presentar los proyectos”.

A la hora de postularse para obtener un ANR, el empresario afirma que es clave ser prolijo, tanto en la presentación como durante la ejecución de la iniciativa, “ya que hay que cumplir con el plan de inversión comprometido”. Y cualquier cambio que se efectúe sobre la marcha “se debe comunicar”. Para Bergher, la experiencia fue positiva: “Contar con esos fondos te ayuda a concretar proyectos que, de otra manera, tal vez harías más adelante.”



Javier Comba
gerente Departamental
de Gestión
Comercial Empresas
del Banco Nación



Lorena Lucino
CEO de la
consultora GesPro



Javier Navarrete
CEO de
JEN Consulting



Natalia Del Cogliano
subsecretaria nacional
de Desarrollo
Emprendedor



María Isabel Vázquez
responsable de
Contabilidad y
Auditoría de la firma

El caso DePaoli-Trosce

La constructora DePaoli-Trosce, con sede en la localidad de Ibarlucea, provincia de Santa Fe, es una de las empresas que recurre al programa de crédito fiscal del Ministerio de Trabajo nacional. Esta herramienta les permite ampliar la oferta y el alcance de la formación profesional de sus recursos humanos. En particular, contribuye a financiar la capacitación destinada a tres segmentos de su staff: el personal que se desempeña en las obras (en temas seguridad e higiene, y en el uso de técnicas y herramientas); el plantel de administración (sobre programas de gestión, libro de sueldos digital, auditoría, liquidación de sueldos), y el staff técnico (en aplicaciones específicas de la actividad, como software de diseño).

Según María Isabel Vázquez, responsable de Contabilidad y Auditoría de la compañía, el bono de crédito fiscal “es una forma de recuperar lo que se invierte en capacitación; es un incentivo para seguir haciéndolo, porque es un gasto que siempre retorna”. Y agrega que así pueden organizar una mayor cantidad de actividades. Tras haber participado varios años de este programa, con cursos de proveedores locales y mediante modalidad presencial o virtual, esta iniciativa oficial es una pieza más del plan de capacitación anual de la firma. No obstante, agrega Vázquez, la inversión que se asigna en el marco del programa de crédito fiscal es igual a la que se abona en otros cursos de formación que esta política no contempla.

la tasa. Estos créditos se solicitan directamente en los bancos, como en el Banco Nación, o en la Subsecretaría Pyme. “Los plazos de pago son más largos, con líneas de hasta 84 meses, y algunos programas oficiales brindan hasta 24 meses de periodo de gracia”, dice Navarrete.

Proyectos en línea

Desde la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa nacional desarrollaron un nutrido esquema de préstamos, ANRs y bonos de crédito fiscal. El Programa Crédito Argentino (Crear), por ejemplo, ofrece nueve líneas de financiamiento (bancario y no bancario) que cubren diferentes necesidades de inversión en empresas industriales, agroindustriales y de servicios a la industria. También cuenta con una línea para que microempresas y monotributistas compren máquinas, herramientas o insumos por hasta \$2,5 millones.

“Tenemos instrumentos para financiar proyectos por un valor desde \$1 millón y hasta \$2.000 millones. La convocatoria estará vigente hasta el 30 de noviembre, y los plazos de devolución van de cinco a siete años”, explica Tomás Canosa, subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa. Con este esquema, dependiendo de la línea de financiamiento, se bonifican a través del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (Fondep) hasta 40 puntos de la tasa de interés de referencia del momento. “Se trata de una inversión y no de un subsidio a la tasa, porque al ser más competitiva después vuelve en más actividad, empleo y recaudación”, agrega.

En cuanto a los avales que deben presentar las Pymes para solicitar el crédito, “se trabaja con el Fogar, que es el fondo de garantía de la Secretaría de Industria, y con los fondos de garantías provinciales, lo que permite lograr una mayor inclusión financiera, y agilidad en el otorgamiento”. Este fondo brinda una garantía parcial, de entre el 25% y el 75% según el

tamaño de la Pyme, lo que contribuye a reducir los requerimientos en este aspecto. En la mayoría de los casos, los créditos los otorgan directamente los bancos, pero en función del monto y el proyecto, “puede haber un proceso previo de elegibilidad por parte de la Secretaría”, apunta Canosa.

Invertir el riesgo

A lo largo de este año se lanzaron distintos programas de ANR para solventar iniciativas de las Pymes. “Con esta herramienta se busca financiar una parte del riesgo de las empresas e impulsarlas a llevar adelante proyectos que, de no contar con el ANR, posiblemente no implementarían. El objetivo es empujar a las Pymes hacia proyectos de mayor riesgo”, expresa el subsecretario.

Los ANR, por su parte, son una opción adecuada para quienes están comenzando un negocio. La subsecretaría de Desarrollo Emprendedor, Natalia Del Cogliano, señala que desde esa oficina se trabaja con el universo de las nuevas de empresas que, según la ley de emprendimientos, “son aquellas que tienen hasta siete años de vida”. Se trata de que “accedan a herramientas para desarrollarse de la mejor manera, crecer y convertirse en empresas dinámicas para nuestro sistema productivo”, afirma.

“El tradicional crédito bancario –completa- no es permeable a las características de los emprendimientos. Los requisitos son muy exigentes, e incluso en muchos casos todavía no se trata de empresas formalmente constituidas. No tienen historial crediticio o balances positivos presentados. La idea es apostar por proyectos cuyo valor va más allá de lo que diga el mercado hoy.”

De acuerdo con Del Cogliano, desde agosto de 2022 llevan ejecutados \$1.300 millones, que beneficiaron a 415 emprendimientos. Entre otros, se organizó el concurso “Emprendimiento Argentino”, y se lanzaron ANRs como “Emprendimientos Dinámicos” y “Emprender Mujeres”.

Tú capacitás, yo te alivio

El Ministerio de Trabajo de la Nación y la Subsecretaría Pyme abren todos los años la convocatoria de sus programas de crédito fiscal. Con esta herramienta, la cartera laboral contribuye a financiar la certificación de normas de calidad estandarizadas mediante el reconocimiento de gastos de consultoría y asistencia técnica. Este año, el tope a reintegrar fue de \$1,12 millón por norma (si es una certificación original) o \$225.000 (si es solo para revalidar). Para las auditorías de certificación, el máximo a reconocer es de \$877.500 por norma (si es una certificación original) o \$630.000 (si es revalida).

Otro eje de esta política es solventar hasta el 100% del costo de programas de formación profesional de empleados, de la cadena de valor o de personas sin empleo que puedan incorporarse a una empresa. Los montos a reintegrar como bono fiscal tienen un tope máximo de \$5 millones por propuesta de capacitación, que puede ampliarse hasta \$10 millones si se incluye la incorporación de personas desocupadas o de la cadena de valor.

Según Eva Galliano, coordinadora del Programa de Crédito Fiscal del Ministerio de Trabajo, pueden presentarse empresas de distintos sectores, como industria, comercio y servicios. “Los plazos de las convocatorias suelen ser amplios. Este año, se mantuvo entre el 1º de junio y el 30 de septiembre. Mientras las empresas van pensando y formulando su proyecto, nuestros equipos técnicos están a disposición para responder dudas, consultas y orientar”, explica la funcionaria. Y agrega que en 2022 se seleccionaron 350 propuestas por un total de \$400 millones.

“Las empresas eligen el área y el contenido de la formación, así como a los prestadores de la capacitación. El Ministerio solo evalúa la coherencia de esa propuesta: cómo está fundamentada y sus características; pero a veces se sugiere alguna reformulación para que se adecúe mejor y pueda calificar al subsidio”, expresa Galliano.



Eva Galliano
coordinadora del
Programa de
Crédito Fiscal del
Ministerio de Trabajo
de la Nación



Tomás Canosa
subsecretario nacional
de la Pequeña
y Mediana Empresa

Nación de Pymes

La banca pública es otro actor clave a la hora de financiar a las Pymes y emprendimientos. “Las principales diferencias que tiene el Banco de la Nación Argentina (BNA) respecto de otras entidades del sistema financiero es por un lado su capilaridad, a través de sus más de 750 sucursales en todo el país, y por el otro su política crediticia para el sector Pyme, definida en su carta orgánica, que es una ley”, expresa Javier Comba, gerente Departamental de Gestión Comercial Empresas del BNA.

Como parte de esa estrategia, la entidad puso en marcha nuevos canales de atención para este segmento. “Durante los últimos cuatro años, el banco entendió que debía tener lugares propicios con profesionales específicamente preparados para garantizar no solo la oferta de crédito, sino también un espacio de negociación y diálogo -agrega Comba-. Así, se crearon los 43 Centros de Atención Pyme en todo el país, que son espacios físicos dentro o fuera de las sucursales donde exclusivamente atendemos a las Pymes.”

Además, el banco desarrolla instrumentos para financiar capital de trabajo. En este caso ofrece productos como descubierto de cuenta corriente, créditos directos a sola firma, descuento de cheques de pago diferido, y tarjetas de crédito Corporativa, Pyme y Agro. A la vez, dispone de instrumentos específicos para financiar el capital de trabajo de comercios, monotributistas y res-

ponsables inscriptos. Para estas dos últimas categorías brinda créditos con aval que se originan online en la plataforma Garantizar Digital.

Con respecto a la política de créditos, cuenta con distintas herramientas de financiamiento, “con plazos amplios, posibilidades de repago y diferentes tasas de interés para adaptarnos al cliente”, explica Comba. Algunas de las líneas que destina a las Pymes son: la herramienta de financiamiento de inversiones “Carlos Pellegrini”, con plazos de hasta 10 años en pesos; “Proyectos estratégicos de inversión”, para empresas medianas, que financia entre \$70 millones y \$1.000 millones con plazos de hasta 84 meses (y hasta 12 meses de gracia para el capital), e “Inversión Productiva”, con plazos de entre 48 a 60 meses, y hasta seis meses de gracia para el capital.

La entidad también se articula con organismos públicos para efectuar convenios de bonificación de la tasa de algunas de sus líneas de crédito, como sucede con el programa Crear. En este caso, el BNA ofrece “Crear Inversión Pyme” (financia hasta \$150 millones), “Crear Inversión Proyectos Estratégicos” (para empresas medianas y grandes, financia hasta \$2.000 millones), y “Crear Inversión Pyme Exportadores” y “Crear Inversión Pyme Sustitución de Importaciones”, con préstamos de entre \$70 millones y \$750 millones.

Direccionario online

Banco Nación:

Créditos:

<https://www.bna.com.ar/empresas/pymes/creditos>

Créditos online:

<https://www.bna.com.ar/Home/GarantizarDigital>

Tarjetas:

<https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Tarjetas>

Centros de Atención Pyme:

<https://www.bna.com.ar/empresas/novedades/centrospymenacion>

Ministerio de Trabajo de la Nación:

Programa de Crédito Fiscal:

<https://www.argentina.gob.ar/trabajo/creditofiscal>

Mail: cfp@trabajo.gob.ar

Subsecretaría Pyme de la Nación:

Crédito Fiscal:

www.argentina.gob.ar/produccion/credito-fiscal-para-capacitacion-pyme

Programa de Crédito Argentino Crear:

www.argentina.gob.ar/produccion/crear-programa-credito-argentino

Mail: financiamientopyme@produccion.gob.ar

Al momento de evaluar las solicitudes, hay algunos factores que ponderan en mayor medida los proyectos. Este año, por ejemplo, se otorgó mayor calificación a empresas de determinados sectores (metalurgia, metalmecánica, construcción, gráfica, madera, mueble y economía del conocimiento), y se priorizaron acciones de formación para convertir los procesos productivos hacia un desarrollo de sostenibilidad ambiental.

“El trámite es digital y lo hemos simplificado bastante. Es importante que ninguna empresa se autolimite ni piense que es imposible obtenerlo –aconseja Galliano-. Tampoco deben incurrir en gastos para presentarse. Sí, hay que completar un formulario y elaborar una propuesta. A medida que le encuentran utilidad, las empresas se presentan nuevamente. El dinero de los impuestos les vuelve en beneficio propio.”

La Secretaría Pyme implementa un programa similar. “Las micro, pequeñas y medianas empresas, a partir de las capacitaciones que realizan dentro o fuera de sus establecimientos, pueden solicitar un bono de crédito fiscal”, señala Canosa.

Esta iniciativa otorga un reintegro parcial o total de los gastos de capacitación que realizan Pymes, grupos asociativos, emprendedores y cooperativas. También se incluyen acciones para capacitar a la cadena de valor. Dependiendo del tipo de compañía, se reintegra hasta el 100% del costo de la formación. Los montos máximos varían, según el tamaño de la Pyme, entre \$7,5 y \$15 millones. Este año se priorizaron, entre otros, los proyectos de formación vinculados a la equidad de género, la inclusión y la transformación digital. 





Fundación Empretec

Autoridades

Presidente

Adrián Lebendiker

Secretario

Jorge Scian

Tesorera

Valeria Mazza

Equipo

Directora Ejecutiva

Carla Goglia

Coordinador General:

Gustavo Fernández Borello

Coordinador de Programas

de Capacitación

Sebastian Scherman

Asistente de Coordinación

Programa de Capacitación

Melisa Acevedo

Coordinadora Programa

Comex

Laura Patron

Asistente de Coordinación

Estefanía Michlig

Programa de Asistencia

para la Innovación

Analia Cervini

Editor Revista Innovación

para Pymes y Emprendimientos

Carlos Liascovich

Prensa y Comunicación

Teo Fileni

Administración

Teresita Rezett

Asistente

Fernando Perdiguera



Acá pueden acceder a las ediciones anteriores de **nuestra revista**

Colaboradores



INNOVACIÓN es una publicación impulsada por la Fundación Empretec, con el apoyo del Banco Nación.

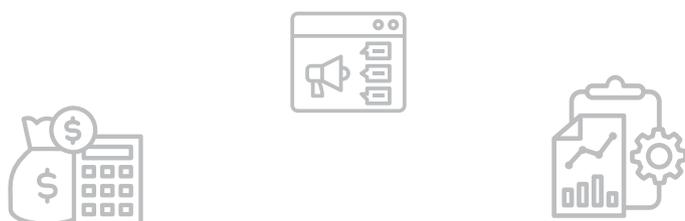
Vanesa Fresno
Fotografía

Nací en 1975, en Buenos Aires. Desde 2002 resido en la ciudad de Funes, Santa Fe. En 2011 estudié fotografía en el ISET N° 18 de Rosario y luego me desarrollé en fotografía infantil y fotoperiodismo. Entre 2012 y 2022 trabajé como reportera gráfica en un medio de comunicación de Funes y he colaborado con varios medios regionales y nacionales.

Karina Longo
colaboradora periodística

Soy periodista por vocación y por elección. Licenciada en Periodismo, recibida en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora. Actualmente colaboro de manera freelance para El Cronista.com y Forbes.com. También escribo sobre negocios, innovación, emprendedores/as, y franquicias, entre otros temas. Me gusta embarcarme en distintos desafíos.

Inspiramos, acompañamos
y conectamos a Pymes,
emprendimientos, expertos e
instituciones públicas y privadas,
para innovar y crecer.



Taller de Desarrollo del Comportamiento Emprendedor

Conocé las nuevas ediciones del
Taller que ya formó a 9.200 PyMEs
y emprendimientos argentinos

**ESTE 2023
CAPACITATE
JUNTO A
NOSOTROS**



Capacitaciones Online

Herramientas para
potenciar a tu empresa
o emprendimiento



Concurso Soluciones Innovadoras Banco Nación

Llega el Concurso que
desde 2009 reconoce a la
innovación argentina



empretec.org.ar



Fundación Empretec
Argentina



@empretecarg

 FORMACIÓN

 DIFUSIÓN

 CONEXIONES

 ASISTENCIA

Pedí tu cuenta corriente de manera online

Iniciá la apertura a través de la web de Banco Nación y accedé a los productos y servicios más convenientes.

- > Banca Electrónica **Nación Empresa 24.**
- > Paquetes de servicios **Cuenta Nación.**
- > Seguros patrimoniales, ART, vida, etc.

> CONOCÉ MÁS



bna.com.ar

0810 666 4444

Seguinos en     



Banco Nación

Cada argentin@ cuenta.