

# CEDEX

Centro de Desarrollo  
para Emprendedores  
y Exportadores

UP  
Universidad  
de Palermo

# Boletín de Noticias

**actividades** comunidadcedex **informaciónparapymes** **noticias**

año 7 | edición nº 77

viernes 28 de septiembre | 2012

## actividades

### Taller El ARTE de Emprender y EMPRENDER Arte ¿Cómo capturar el valor de tu arte y vivir de tu talento?"



Si estás pensando en desarrollar un emprendimiento cultural con conceptos de gestión empresarial, si te parece que te faltan herramientas y conocimientos para organizarlo, este taller te va a resultar de gran utilidad para analizar su viabilidad económica, sus fortalezas y debilidades. Últimos días de inscripción, hasta el 3/10.

**Inicio:** 9 de octubre de 2012

**Duración:** 9 encuentros

**Modalidad:** martes de 18.30 a 20.30

**Carga horaria:** 17 horas

**Lugar de cusada:** Sede Barrio Norte, Av. Santa Fe esquina Larrea 1079

Para informes sobre los requisitos y costos de inscripción comunicarse al (54 11) 5199-4500 int. 2341 o bien escribir a [cedex@palermo.edu](mailto:cedex@palermo.edu)



## Charla



Por segunda vez en el año, el CEDEX organizó la charla "**¿Cómo financiar tu emprendimiento? Herramientas públicas para lograrlo**" conjuntamente con Bairexport, asociación civil dedicada a brindar apoyo y asesoramiento a aquellos empresarios que deseen desarrollar nuevas oportunidades comerciales en el exterior.

El encuentro contó con la presencia de Aixa Berchi y Laura Patrón, por parte de Bairexport, y de Miguel Lavorato, emprendedor invitado quien relató su experiencia de solicitud y obtención de subsidio (ver "Comunidad Cedex"). La charla se enfocó sobre los diferentes programas de financiamiento provistos por el Gobierno Nacional –a través del Ministerio de Industria– y por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, orientados hacia emprendedores y PyMEs.

La encuesta realizada a los asistentes mostró que el 100% consideró a la charla de utilidad para su emprendimiento/empresa, con una calificación promedio superior a los 8 puntos. Se destacó, en particular, el nivel de los conocimientos proporcionados y la claridad en las explicaciones de los disertantes. En cuanto a la composición de los asistentes, se destacaron los mandos medios y los dueños de empresas, en particular de los rubros de servicios y software.



comunidadcedex



### FORTIA Miguel Lavorato

#### • ¿En qué actividad participaste del CEDEX?

Generalmente participo de varias charlas del CEDEX, sobre todo cuando tratan temas relacionadas con mi emprendimiento. En la charla "¿Cómo financiar tu emprendimiento?" participé como expositor contando en primera persona mi postulación al subsidio PACC Emprendedores y la obtención del mismo.

#### • ¿Cómo surge y de qué se tu emprendimiento?

La idea surge cuando terminaba la licenciatura en Alto Rendimiento



Miguel Lavorato  
www.productosfortia.com

Deportivo (UNSAM), y realizaba las prácticas de laboratorio en el Centro Nacional de Alto Rendimiento Deportivo (CeNARD). En aquel entonces, notaba que muchos profesionales del deporte fabricaban artesanalmente dispositivos para entrenar o evaluar algunos gestos deportivos. En ese momento tomé conciencia que no todo estaba inventado, y además detecté que para cada problemática se podía desarrollar algo a medida. Por eso empecé a prestar atención a las actividades que realizaba y comencé a detectar distintas problemáticas que se podían mejorar con productos específicos. Me enfoqué en una y creé el primer producto para resolverla, lo llamé Zapato Lastrado Graduable. Este primer producto fue un fracaso comercial, pero allí empecé a darle forma a FORTIA, una empresa dedicada a desarrollar tecnología para el entrenamiento físico.

• **¿Cuál fue el mayor obstáculo de la empresa?**

El gran problema que tuve fue en el campo comercial: nadie compra lo que no conoce. Al ser un producto radicalmente nuevo genera desconfianza en un comienzo. Había muchas dudas con respecto a la efectividad del producto y/o sus efectos secundarios.

• **¿Cuál es tu producto/servicio preferido?**

La Talonera Lastrada, porque es el producto con el que pude empezar a vender y estas ventas me permitieron conocer el mercado.

• **¿Cuáles son los objetivos de la empresa para el 2012?**

Industrializar el sistema productivo de la Talonera Lastrada y comenzar a fabricar en escala la Tobillera Anatómica.

• **¿Qué te dejó las capacitaciones a las que asististe del CEDEX?**

Conocer cuál es el camino para financiar mi emprendimiento que me permitió dar el paso más importante hasta ahora que es conseguir el capital que necesitaba para industrializar la producción. Esta inversión me permitirá convertir mi emprendimiento en una pyme.

## información parapymes



### Misión Comercial Multisectorial a la Ciudad de Manos

El 1º de octubre se llevará a cabo la Misión Comercial Multisectorial en la Ciudad de Manos, Brasil. El 98% de su territorio se encuentra bajo protección ambiental, lo que conduce a que sólo puedan cultivar el 2% de su territorio, transformándose en importadores de alimentos y demandantes de fertilizantes y maquinaria agrícola de avanzada para la agricultura intensiva.

**Para mayor información** contáctese vía e-mail a [comercioexterior@mecon.gob.ar](mailto:comercioexterior@mecon.gob.ar) precisando en el asunto: Misión Multisectorial a Manaos, Brasil

## FERIA DE SUBCONTRATACIÓN E

## INTEGRACIÓN INDUSTRIAL DEL MERCOSUR

Del 2 al 5 de octubre se realizará en Caxias do Sul, Brasil, Palacio de la Fiesta de la Uva, la Feria de Subcontratación e Integración Industrial del MERCOSUR.

Se convocará a empresas relacionadas con los sectores: Metalmecánico, Caucho, Automatización Industrial, Electro electrónico, Plásticos, Goma, Servicios Industriales y Componentes para la Industria.

**Para mayor información** ingresar en [www.mercopar.com.br](http://www.mercopar.com.br)



### noticias



## Las pymes avanzan en el mercado de capitales

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son las más dinámicas a la hora de buscar fondos en el mercado local de capitales.

18 de septiembre

**La Nación**

[www.lanacion.com.ar](http://www.lanacion.com.ar)

El dato surge del último informe mensual sobre este tipo de financiamiento, elaborado por el Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC): muestra que, en lo que va del año, mientras el monto captado por las empresas de la bolsa porteña cayó 39,8%, el obtenido por aquellas ubicadas en el amplio universo pyme aumentó en el mismo lapso un 22,5 por ciento.

Los analistas no se ponen de acuerdo en si el dispar comportamiento se da porque las pymes aprovecharon cierta retracción de las grandes empresas o porque, simplemente, comenzaron a familiarizarse con los distintos instrumentos que les permiten acceder a fondos frescos mediante emisión de distintos papeles o documentos de deuda.

En el mercado creen que, seguramente, en la evolución que muestran estas cifras incide el replanteo que muchas grandes empresas hicieron de sus planes de inversión tras la zona de incertidumbre en que ingresó la economía, pero también la gimnasia que algunas pymes han ganado en los últimos años para emitir. Lo concreto es que, al cabo de los primeros ocho meses del año, las pymes captaron del mercado unos 326 millones de dólares, un monto 22,3% superior al obtenido entre enero y agosto de 2011 y que representa un nuevo récord acumulado de 2001 a la fecha.

Esto ocurrió mientras el total del financiamiento empresarial tomado de la bolsa local cayó 39,8% en igual lapso versus 2011, al caer de 6129 millones a 3726 millones de dólares.

Otro signo del mayor protagonismo pyme tiene que ver con la tenue tendencia a la diversificación que muestran las emisiones. Aunque siguen principalmente concentradas en la negociación de cheques de pago diferido (88% del total), creció en un 164% interanual la colocación de obligaciones negociables (ON).

Por normativa, en el caso de las pymes, las ON no pueden superar los \$ 15 millones y sólo ser marginalmente suscriptas por inversores no calificados, pero alcanzan un plazo máximo de vencimiento que llega a los 5 años, lo que para empresas de este tipo es un atractivo. Tal vez por eso en lo que va del año ya emitieron este tipo de papeles 12



pymes, la misma cantidad que durante todo 2011.

### **EL RESTO, TODO IGUAL**

El resto del mercado mostró un comportamiento contractivo, en sintonía con la caída en los niveles de actividad.

Las colocaciones más estables volvieron a ser los fideicomisos financieros (58% del total), en especial aquellos destinados a financiar distintos tipos de créditos consumos (77%), aunque el volumen emitido en este tipo de instrumentos se haya reducido un 48% interanual entre los primeros ocho meses de 2011 e igual período de 2012.



5 de septiembre

**iProfesional.com**

Por Gonzalo Chicote

[impuestos.iprofesional.com](http://impuestos.iprofesional.com)

## **"Menú" de incentivos fiscales para quienes emprenden un negocio: cómo utilizarlos para aliviar el impacto financiero**

En un escenario de incertidumbre, especialistas consultados por iProfesional.com explicaron qué beneficios impositivos vigentes permiten potenciar un nuevo proyecto. Programas propuestos por el Ministerio de Industria. Ventajas tributarias para Buenos Aires y Capital Federal.

En un aula de la Facultad de Ciencias Económicas, un profesor de Impuestos mostró dos símbolos chinos a sus alumnos y preguntó si alguien sabía qué significaban. Ante el desconcierto de los jóvenes estudiantes, el docente explicó que el primero representaba "peligro" y el otro "oportunidad". Lo que más asombro generó fue que en conjunto, según el especialista, formaban una sola palabra: crisis.

Ocurre que la sabiduría oriental interpreta que las crisis no representan sólo algo negativo, sino que también esconden cuestiones a las que se les puede sacar rédito. Y el mundo de los negocios no es ajeno a esta filosofía.

Para Iván Sasovsky, titular del estudio Sasovsky & Asociados, "iniciar un negocio o emprendimiento en estos tiempos es todo un desafío que puede convertirse en una gran oportunidad".

Aseguró que el momento actual "no sólo debe observarse desde una connotación negativa, ya que los escenarios más críticos pueden convertirse en tierra fértil para emprender".

En el mismo sentido, Leonardo Glikin, abogado consultor en Planificación Patrimonial en Empresa y Familia y titular de Caps Consultores, remarcó que el "wait and see" (esperar y ver) suele ser la recomendación y la actitud más habitual en tiempos de incertidumbre".

"Sin embargo, no siempre es lo más aconsejable, porque el mayor riesgo del contexto también trae aparejado la oportunidad de posicionarse de una manera extraordinaria", aclaró.

En este marco, los especialistas consultados por iProfesional.com señalaron que una buena forma de aprovechar el actual escenario es haciendo uso de los programas de beneficios fiscales que existen.

### **Beneficios fiscales para todos**

En la actualidad, tanto la Nación como la Provincia de Buenos Aires y la Capital Federal, ponen a disposición de los emprendedores un gran número de iniciativas que permiten obtener ventajas impositivas.

Desde la Secretaría Pyme del Ministerio de Industria explicaron que uno de los programas que más éxito tiene es el denominado Crédito Fiscal para Capacitación, que ya entregó durante los primeros seis meses unos \$40 millones, y tiene destinado fondos en la misma cuantía para la segunda parte del año.

Según informaron desde el organismo que dirige Débora Giorgi, con esta herramienta, la cartera industrial capacitará en 2012 a más de 25.000 dueños, gerentes y operarios de todo el país, lo que significa un 45% más que el año pasado.

Este plan posibilita el reintegro del 70% de los costos que las pequeñas industrias destinan a la formación de sus recursos humanos, ya sea en cursos de grado, posgrado, seminarios o talleres en instituciones públicas o privadas.

Tal como explicaron desde Sepyme, ese porcentaje puede ascender hasta al 95% si los proyectos son presentados por micro o pequeñas empresas.

También son alcanzables si la actividad económica está incluida dentro de las 11 cadenas de valor previstas en el Plan Estratégico Industrial, si fomentan el desarrollo industrial local y/o regional, si contemplan actividades en instituciones públicas o privadas para potenciar sus recursos humanos o y si las Pyme están radicadas en el Norte Grande y la Patagonia Argentina.

Las empresas pueden solicitar hasta el 8% de los montos que destinaron al pago de salarios (masa salarial bruta) en los 12 meses previos a la presentación del proyecto. En tanto, las grandes firmas también pueden participar de la iniciativa cediendo a una o más pequeñas compañías la capacitación y cobrando el reintegro que, en este caso, no podrá superar el 8‰ de su masa salarial.

El reintegro se hace efectivo a través de la emisión de un bono de Crédito Fiscal Electrónico que las Pyme pueden aplicar al pago de cargas impositivas de carácter nacional, tales como Ganancias e IVA o bien endosarlo y utilizarlo como medio de pago.

Otro de los programas que la cartera industrial ofrece, y que está relacionado con la entrega de crédito fiscal, es Empresas Madrinas. Esta herramienta tiene como objetivo financiar proyectos a emprendedores a partir de la complementariedad del Ministerio de Industria con grandes empresas (denominadas Madrinas) para apoyar a las Pyme encabezadas por jóvenes empresarios.

Se financia el 100% del proyecto de inversión y, a cambio, el Estado reintegra el 50% del aporte realizado con bonos de crédito fiscal.

El porcentaje restante se resuelve entre las partes con tres alternativas posibles:

- Que la firma mayor declare el aporte a fondo perdido.
- Que obtenga una participación accionaria por hasta el 49%.
- A través de un crédito flexible.

Por su parte, Vivian Monti y Richard Amaro, Socia y Senior de Impuestos de KPMG, señalaron que "a nivel nacional, existen también ciertos programas de incentivo fiscal de los que podrían ser partícipes los micro emprendimientos".

Entre ellos, los especialistas nombraron "los Programas de Crédito Fiscal del Fondo Tecnológico Argentino (Fontar)".

Esta subvención está dirigida a titulares de empresas productoras de bienes y servicios, para financiar proyectos comprendidos en algunas de las siguientes categorías:

"Estos programas se ponen en práctica a través de la adjudicación de Certificados de Crédito Fiscal que pueden computarse como pago en el Impuesto a las Ganancias", indicaron.

Y explicaron que "el monto de los mismos puede alcanzar hasta el 50% del presupuesto del proyecto a financiar, y se deben utilizar en partes iguales en un plazo de 3 años".

Asimismo, Monti y Amaro sostuvieron que "los potenciales beneficiarios compiten para obtener una fracción del cupo del crédito de la región donde se presentan para su elección, mediante convocatorias".

"Luego de un proceso de preselección, las solicitudes calificadas son ordenadas según la jurisdicción en orden inverso a la proporción del crédito fiscal solicitado en relación al presupuesto total, y se asigna el crédito fiscal en dicho orden hasta cubrir la totalidad de las solicitudes o hasta afectar la totalidad de la alícuota jurisdiccional", destacaron.

### **Incentivos impositivos en la Ciudad y Buenos Aires**

Desde el Consejo Profesional de Ciencias Económicas porteño (Cpcecaba) indicaron que "el Gobierno de la Ciudad puso en marcha un régimen de promoción que exime del Impuesto sobre los Ingresos Brutos a los nuevos emprendimientos con el objeto de fomentar actividades productivas y la creación de nuevos puestos de trabajo".

En tanto, Monti y Amaro, explicaron que, en el ámbito de Buenos Aires, la Ley 11.936 estableció un interesante régimen de promoción para las denominadas microempresas.

Cabe aclarar que se denomina así a toda aquella unidad de producción de bienes o servicios, de interés económico y social, que se establezca en el territorio de la Provincia –cualquiera sea su forma jurídica–, siempre que cumplan con los siguientes parámetros relativos a su nivel de facturación anual:

"Estas compañías deben inscribirse en el Registro Provincial de Microempresas que opera dentro del ámbito del Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología, a fin de gozar de ciertos beneficios fiscales y extra fiscales", explicaron los especialistas.

Entre los primeros, los expertos destacaron que "se encuentran la exceptuación del régimen de anticipos mínimos del Impuesto sobre los Ingresos Brutos (o sea, del régimen de ArbaNet), dado que abonarán dicho gravamen según los ingresos reales que hayan obtenido".

"Adicionalmente podrán optar por el pago bimestral o por el pago anual, en este caso se adicionarán como máximo los respectivos intereses resarcitorios", sostuvieron.

Monti y Amaro indicaron que "en menor importancia, también existe un beneficio relativo al pago en cuotas de los aranceles por la inscripción de productos bromatológicos".

"Respecto a los beneficios extrafiscales, podemos mencionar que el

microempresario, titular de la microempresa y su grupo familiar podrán gozar de los beneficios que otorga la obra social IOMA, así como podrá participar en las contrataciones directas que realice el Estado Provincial, entre otros beneficios", concluyeron. ¿Cuáles son los recaudos a adoptar a la hora de emprender?

Los especialistas consultados, explicaron que a la hora de emprender es necesario tener en cuenta, además de los beneficios fiscales existentes, algunas consideraciones.

Al respecto, Glikin indicó que, al momento de realizar un análisis, hay que tomar una serie de recaudos, que se pueden dividir en cinco grupos:

"A esto lo llamamos 'apropiarse de la crisis': definir, con la mayor precisión posible, cuál es nuestro personal concepto de crisis; cuál es la posibilidad de que ocurra cada contingencia, cuál es su impacto posible, cuáles son sus consecuencias... y cuáles son las medidas de prevención y solución que podemos adoptar", expresó el experto.

Y explicó que también significa "ser protagonistas, para compatibilizar los factores externos (que no podemos manejar) con lo que sí está a nuestro alcance: hacer una empresa cada vez más fuerte, en la que podamos aprovechar las oportunidades y contrarrestar las amenazas con una gestión inteligente".

"En definitiva: ganar nuestro derecho al futuro", concluyó.

Por su parte, Sasovsky remarcó que "dentro de los puntos a favor a tener en cuenta, debemos considerar que por más que una situación difícil nos inunde, la población tiene que seguir cubriendo sus necesidades".

"Y eso no es todo. Ante una situación de incertidumbre frente al valor real del peso, comentarios de devaluación, y frente a la imposibilidad de adquirir moneda extranjera, condimentado todo ello por una inflación siempre presente, lo mejor para la población es 'gastar', con la idea intrínseca de que lo que no se consuma hoy, mañana será más caro o, incluso, hasta inaccesible", señaló.

Estas premisas, según el especialista, "constituyen el génesis de un potencial emprendimiento empresarial o profesional".

Asimismo, Sasovsky destacó que "frente a este contexto, deben divisarse 'claros' sobre otras consideraciones a tener en cuenta", como por ejemplo:

- Ante la imposibilidad de importar productos extranjeros se ha generado un contexto de sustitución de importaciones en términos reales, que debe aprovecharse para el desarrollo de emprendimientos para el mercado local, el que en muchos casos va en contraposición de los intereses de grandes compañías cuyo objetivo es el mercado foráneo.
- Una incipiente baja en la demanda de trabajo en lo que va del año, que implica la posibilidad de emprender proyectos con un costo laboral sensiblemente menor al que se presenta en un contexto de expansión económica.
- Debido a que se complica la venta de propiedades en dólares, muchos de los dueños prefieren alquilar sus bienes con la idea de esperar que el mercado se "estabilice", por lo que se pueden negociar alquileres teniendo en cuenta una oferta mayor que en años anteriores.
- Frente a una desaceleración de la economía, y en búsqueda de mantener su rentabilidad, muchas empresas han optado por contratar servicios profesionales con una estructura menor; y de esa forma



abaratando costos. Así, se da la oportunidad a un segmento de profesionales que, en otro contexto, se les hace más difícil aún poder llegar a ofrecer sus servicios.

Por último, Sasovsky destacó que "la imposibilidad de adquirir moneda extranjera para 'resguardar' los ahorros, un mercado de valores cada vez más incierto, además de un 'miedo latente' frente al sistema financiero, que además no ofrece tasas de interés atractivas como para 'arriesgarse', representa un buen momento para pensar en poner a trabajar esos ahorros convirtiendo en capital esos fondos".



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CEDEX – Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores**

**Av. Santa Fe esquina Larrea 1079 • C1117ABE • Capital Federal • Tel: (54 11) 5252 0435 int. 2341**

**cedex@palermo.edu • [www.palermo.edu/cedex](http://www.palermo.edu/cedex)**