

# Cooperativas de crédito y mutuales de crédito Posibles fuentes de financiamiento para emprendimientos creativos y culturales

Autor:

Sampieri, Leonardo

Tutor:

Abramovich, Ana Luz

2014

Tesis presentada con el fin de cumplimentar con los requisitos finales para la obtención del título de Magister de la Universidad de Buenos Aires en Gestión Cultural

Posgrado

Maestría en Administración Cultural  
Facultad de Filosofía y Letras  
Universidad de Buenos Aires

Tesis de Maestría

Cooperativas de crédito y mutuales de crédito: posibles fuentes de  
financiamiento para emprendimientos creativos y culturales.

Maestrando:

Leonardo Sampieri

DNI: 26133880

Legajo #:501:082063/05

1551-467298 / 3528-0614

[leonardo@sampieri.com.ar](mailto:leonardo@sampieri.com.ar)

Directora de Tesis: Ana Luz Abramovich.

[analuzabra@gmail.com](mailto:analuzabra@gmail.com)

Buenos Aires, febrero de 2014.

## Índice General

Abstract	7
Agradecimientos	9
Introducción.	10
<b>CAPITULO (1). Delimitación de conceptos.</b>	
<b>Fundamentación del enfoque implementado.</b>	13
A. Industrias creativas, industrias culturales y nuestro recorte.	13
1. industrias culturales. pequeña historia del concepto.	13
2. industrias creativas. pequeña historia del concepto.	14
3. nuestro recorte: el SCC. Fundamentación.	16
4. relevancia del ámbito creativo cultural.	19
B. Financiamiento.	19
1. Delimitación. Fundamentación.	19
2. Financiamiento para puesta en marcha.	20
3. Financiamiento para desarrollo.	21
4. La evaluación de riesgo crediticio por parte de la banca.	22
5. Variables en el otorgamiento de un crédito: tasa, plazo, monto, sistema de garantía, sistema de evaluación, etc.	23
C. Microemprendimientos.	24
1. Descripción: particularidades más importantes.	24
2. El sector de los microemprendimientos en nuestro país: evolución.	25
3. El sector de los microemprendimientos culturales en nuestro país: evolución.	27
4. Características financieras de los microemprendimientos.	28
5. Nuestro recorte de lo que es un microemprendimiento.	29
D. MiPyMEs.	30
1. Descripción: particularidades más importantes.	30
2. El sector de los microemprendimientos en nuestro país: evolución, descripción.	32
3. Mipymes culturales en nuestro país: información disponible.	36
4. Características financieras de las mipymes.	37
5. Nuestro recorte de lo que es una MiPyME.	37
E. Fundamentación de nuestro enfoque, estado actual del conocimiento y contexto local.	39
1. Fundamentación de nuestro enfoque.	39
2. Estado actual del conocimiento.	42
3. Relación entre factores macroeconómicos, políticas públicas y acceso al crédito.	51

4. Contexto local de la situación problemática.	53
<b>CAPITULO (2). Financiamiento de microemprendimientos y MiPyMEs del sector cultural-creativo. Problemas y soluciones actuales.</b>	<b>58</b>
A. Los problemas "históricos" de financiamiento para mipymes y microemprendimientos.	58
1. Datos regionales y nacionales.	58
2. Evolución histórica.	60
B. Los inconvenientes de mipymes y microemprendimientos del SCC para acceder al sistema financiero comercial.	64
1. Introducción.	64
2. Los problemas "históricos" de financiamiento de la cultura.	64
3. Características principales que hacen al problema de financiamiento del SCC.	66
4. Contexto actual en nuestro país y en el mundo.	69
5. Evolución del aporte público y privado a la cultura en los últimos años.	74
C. Estrategias de financiamiento actuales de las mipymes del SCC en Argentina.	76
1. Introducción.	76
2. Mecanismos de financiamiento con participación pública.	78
3. Mecanismos de financiamiento con participación privada.	84
4. Conclusión.	88
D. Estrategias de financiamiento actuales de microemprendimientos en Argentina: autofinanciamiento.	89
<b>CAPITULO (3). Instituciones crediticias en los sectores cooperativo y mutual.</b>	<b>92</b>
A. Tipología de las instituciones de crédito vinculadas a los principios cooperativos.	92
1. Introducción	92
2. Cooperativas.	94
3. Mutuales.	97
4. Cajas de crédito cooperativas.	98
5. Bancos de crédito cooperativos.	99
B. Las cooperativas.	99
1. Evolución histórica en nuestro país.	99
2. Marco legal.	102
3. Particularidades de su funcionamiento.	105
C. Las cooperativas de crédito.	106
1. Introducción	106
2. Evolución histórica en nuestro país.	107

3. Marco legal específico.	109
4. Marco impositivo	111
5. Particularidades de su funcionamiento.	111
6. Casos relevantes para nuestro estudio.	114
D. Las mutuales.	115
1. Evolución histórica en nuestro país.	115
2. Marco legal.	118
3. Particularidades de su funcionamiento.	119
E. Las mutuales de crédito.	120
1. Introducción	120
2. Evolución histórica en nuestro país.	121
3. Marco legal específico	124
4. Particularidades de su funcionamiento.	128
5. Casos relevantes para nuestro estudio.	128
<b>CAPITULO (4). Estudio de casos.</b>	<b>133</b>
A. Notas metodológicas.	133
B. Estudio de casos.	138
1. Las cooperativas de crédito.	138
a. Cooperativa de Emprendimientos Múltiples Carlos Pellegrini	138
b. Cooperativa de Emprendimientos Múltiples De los Arroyos	142
c. Cooperativa Integral Independencia Limitada	145
2. Las mutuales de crédito.	146
a. Mutual de la Asociación Médica de Rosario	146
b. Asociación Mutual Consejeros de los Arroyos (“Mutual de los Arroyos”)	150
c. Asociación Mutual Independencia	152
3. Emprendimientos del SCC.	154
a. Caso #1. Empresa de conservación arquitectónica.	154
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
b. Caso #2. Empresa de conservación arquitectónica.	157
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
c. Caso #3. Empresa de producción de espectáculos.	159
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	

c. Caso #4. Empresa de fabricación de auriculares personalizados para músicos.	161
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
d. Caso #5. Local de espectáculos en vivo.	163
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
e. Caso #6. Galería de arte contemporáneo.	165
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
f. Caso #7. Espacio polivalente para artistas visuales.	166
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
g. Caso #8. Distribuidora de libros.	168
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
h. Caso #9. Revista de difusión de espectáculos.	170
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
i. Caso #10. Editorial de libros audibles.	172
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
j. Caso #11. Elaboración de accesorios para cine.	174
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
k. Caso #12. Plataforma online para castings.	176
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
l. Caso #13. Plataforma online para contenido audiovisual.	178
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
m. Caso #14. Fabricantes y resignificantes de calesitas y figuras de carrusel.	180
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	

n. Caso #15. Cicloturismo urbano.	183
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
o. Caso #16. Empresa de turismo responsable.	186
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
p. Caso #17. Empresa de turismo cultural.	188
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
q. Caso #18. Empresa fabricante, ensambladora y restauradora de bicicletas.	190
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
r. Caso #19. Empresa de elaboración de juegos de mesa.	193
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
s. Caso #20. Empresa de realización de eventos al aire libre.	195
i. Descripción.	
ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.	
<b>Resumen, conclusiones y recomendaciones.</b>	<b>197</b>
Bibliografía	207
Anexo 01: cuestionario a cooperativas y mutuales.	219
Anexo 02: cuestionario a mipymes y microemprendimientos.	221
Anexo 03: tabla de entrevistas realizadas.	223

## Abstract

La tesis tiene como objeto la indagación acerca de las formas de crédito cooperativo y mutual de crédito como posibles fuentes de financiamiento para microemprendimientos y mipymes del sector cultural y creativo. Adopta una metodología cualitativa mediante el estudio de casos, a través de entrevistas semiestructuradas. Estas fueron realizadas a veinte unidades económicas con diversas características dentro del sector cultural creativo, a tres mutuales de crédito y a tres cooperativas de crédito.

Con el trabajo de campo se buscó establecer en qué condiciones los emprendimientos estudiados podrían aprovechar las fuentes de financiamiento de nuestro interés, ya sea mediante su incorporación como asociadas a una institución ya existente o mediante la conformación de una institución nueva, sin historia previa.

La primera parte del marco teórico de la tesis consiste en la presentación y definición de los conceptos que serán usados en el resto del trabajo: financiamiento, industria cultural, industria creativa, microemprendimiento y MiPyME. Luego se fundamenta nuestro enfoque y nuestro interés en instituciones que funcionan bajo los principios cooperativos. A continuación se hace una detallada y extensa descripción de los problemas que las unidades económicas pequeñas, tanto de sectores creativos y culturales como de otros, tienen normalmente para acceder a financiamiento en el sector bancario en nuestro país. La tesis sigue con una descripción técnica e histórica de las cooperativas y las mutuales, así como de las instituciones del asociativismo que se dedican al crédito y que son foco de nuestro interés: las cooperativas de crédito y las mutuales de crédito. Finalmente, se desarrolla toda la información recabada en las más de veinte entrevistas que conformaron el trabajo de campo.

La tesis logra identificar las amplias dificultades que la figura de la cooperativa de crédito muestra actualmente ante las diferentes demandas financieras que el

sector cultural y creativo podría llegar a presentarle; mientras que por otra parte, logra identificar en las mutuales de crédito un mecanismo mucho más permeable a las necesidades de pequeñas unidades económicas con una evaluación crediticia desfavorable, como suele suceder en nuestro campo en cuestión.

Por último, se propone la incorporación de las mutuales de crédito a la actividad de los espacios culturales, tal como ya funcionan con mucho éxito en muchos clubes deportivos en diversas provincias de nuestro país, asegurándoles ingresos adicionales, sustentabilidad, solidez económica y financiera, y proporcionando valiosos servicios a sus asociados.

## Agradecimientos.

Quisiera agradecer ante todo a mi directora de tesis, Ana Luz Abramovich, sin cuya guía este trabajo de investigación no hubiese sido posible. Luego, a todos los que de una manera u otra aportaron contactos de sus agendas: Eugenio Giusto, Cecilia y Martín Bunge, Pablo Perelman y Griselda Verbeke. A Ruth Muñoz. A los directivos de las cooperativas y mutuales que entrevisté, que realizan un trabajo sumamente valioso para sus comunidades, y a los veinte emprendedores que me contaron de sus proyectos, inquietudes y futuros. A Alberto Bavestrello, de la Federación Argentina de Cooperativas de Crédito, y a Jimena Troitiño, del Instituto de Ayuda Económica Mutual. A Alfredo Gómez, de El Hogar Obrero; a Miguel García Camacho y a José Giner, del INAES. A Aitana Kasulin y a Vivian Arias, compañeras de maestría, con quienes nos dimos mutuamente aliento buscando cerrar este proceso que empezó siete años atrás. De forma muy especial, a Paulina Seivach, que orientó los primeros pasos, y a Diego y Mariela Olivera, que estuvieron ahí desde el principio. A Paula, mi esposa.

## Introducción.

El financiamiento bancario para creación y desarrollo de pequeños emprendimientos, dentro de las denominadas industrias creativas y de otras actividades culturales, resulta altamente inaccesible para emprendedores de estos sectores en la Argentina actual.

Además de las dificultades propias de los mecanismos de financiamiento en general -para cualquier sector- los emprendimientos, y los emprendimientos culturales aún más, se ven afectados especialmente por su ausencia de garantías, su valor principal centrado en intangibles, la alta incerteza sobre los ingresos futuros, la variabilidad de sus ingresos, la autonomía y frecuente informalidad del trabajo, la falta de experiencia en administración por parte de los emprendedores y la frecuente ausencia de historia crediticia. Todo este conjunto de factores hace que el sistema bancario tradicional no los considere sujetos de crédito o les ofrezca tasas de interés acordes a altos niveles de riesgo. Esta situación, desde diferentes enfoques, ha sido abordada por autores como Vézina (2007), Zevallos (2003 y 2007), Arancibia (2004), Watanabe (1998), Harvey (2003) y Londoño (2011).

Por otra parte, la oferta de crédito a emprendimientos (en general) ha sido altamente variable a lo largo de la historia de nuestro país de acuerdo a cambios políticos y económicos, lo que suma mayor dificultad al acceso al financiamiento por parte de unidades económicas pequeñas.

Bajo este escenario, nuestro interés se centró en estudiar mecanismos de financiamiento entre privados (excluyendo también aquellas instituciones privadas que reciben y administran fondos públicos), buscando identificar en los mecanismos de crédito cooperativos y mutualistas algunas características que los harían posibles fuentes de financiamiento del sector.

Con este trabajo de investigación hemos buscado verificar si los citados mecanismos de crédito podrían facilitar el acceso al crédito por parte de emprendimientos del sector cultural y creativo. Para esto indagamos en las características de diversas cooperativas de crédito, mutuales de crédito, MiPyMEs y microemprendimientos, a través de entrevistas semiestructuradas, buscando definir los servicios ofrecidos por unos y las necesidades de financiamiento de otros.

Las cooperativas de crédito y mutuales de crédito no tienen objetivos de lucro, y durante décadas han servido como fuentes autosustentables de financiamiento para sectores desprotegidos, de privados a privados. Creemos que la oferta crediticia actual en nuestro país, en particular desde las mutuales de crédito, puede ser una fuente de financiamiento viable, ya que podría contemplar los condicionamientos típicos de los emprendimientos culturales, detallados en párrafos anteriores. Respecto de las cooperativas de crédito puede afirmarse lo mismo, pero su potencial resulta menor.

Los contenidos del presente trabajo se organizan de la siguiente manera: el primer capítulo se dedica a explorar y definir los conceptos industria cultural, industria creativa, financiamiento, MiPyME y microemprendimiento. Además se desarrollan las bases de nuestro enfoque, en el que fundamentamos la mirada sobre mecanismos entre privados, partiendo del estado actual del conocimiento sobre el tema y la descripción del contexto actual. En el segundo capítulo se abordan los problemas de financiamiento que son típicos del sector en cuestión, sus razones y estrategias actuales para sortearlos, implementadas tanto por MiPyMEs como por microemprendimientos. En el tercero se tratan las mutuales de crédito, las cooperativas de crédito, sus particularidades principales y su evolución histórica. En el cuarto y último capítulo, se analizan las diversas entidades y emprendimientos que constituyeron nuestro trabajo de campo. Respecto de los emprendimientos se describen sus actividades, su financiación inicial, otras fuentes de fondos, la relación ingresos/gastos y sus posibles intereses de acceso a crédito. Ese mismo apartado cierra con las conclusiones y

las recomendaciones para la implementación de uno de los mecanismos estudiados, que probó ser más factible que el otro.

# CAPITULO (1)

El abordaje de nuestra hipótesis implica la definición y comprensión de diversos conceptos, su abordaje, el motivo de dicho abordaje y el entendimiento de su relevancia para nuestra área de estudio. Por eso, este apartado explora y define los conceptos "industria cultural", "industria creativa", "financiamiento", "microemprendimiento" y "MiPyME", tal como los usaremos en este trabajo; precisa la relevancia del sector cultural y creativo como actividad económica; y desarrolla el porqué de nuestro enfoque, incluyendo el estado actual de conocimiento y el contexto actual de la situación problemática planteada.

## A. Industrias creativas, industrias culturales y nuestro recorte.

### 1. Industrias culturales. Pequeña historia del concepto. Documentos marco principales.

El concepto de "industria cultural" fue acuñado y utilizado inicialmente en los años cuarenta por Theodor Adorno y Max Horkheimer, ambos pertenecientes a la llamada "Escuela de Frankfurt", para referirse críticamente a sectores como el editorial, el cinematográfico y el radial, y la implementación de técnicas industriales de organización del trabajo en éstos para realizar su producción, haciendo posible la cultura de masas<sup>1</sup>. Con el paso del tiempo y el establecimiento global de dichos procesos técnicos en otros sectores de la cultura (como las artes visuales, el cine, la televisión, los medios de comunicación gráficos, etc.), el concepto perdió progresivamente su veta crítica e incorporó otras interpretaciones (cultura de élite vs. cultura de masas; alta cultura vs. cultura popular; bellas artes vs. entretenimiento), siendo la generalmente aceptada como la que hace referencia a actividades con una mayor o menor componente industrial, dedicadas a la producción de bienes y servicios culturales (UNCTAD/DITC, 2008:11).

---

<sup>1</sup> Las dos publicaciones principales que se vinculan a este concepto son: Horkheimer, M., & Adorno, T. (1988). La industria cultural. Iluminismo como mistificación de masas. Online: <[http://www.nombrefalso.com.ar/materias/apuntes/html/adorno\\_horkheimer.html](http://www.nombrefalso.com.ar/materias/apuntes/html/adorno_horkheimer.html)> y Horkheimer, M., Adorno, T. W., & Murena, H. A. (1969). Dialéctica del iluminismo. Buenos Aires: Sur.

## 2. Industrias creativas. Pequeña historia del concepto. Documentos marco principales.

El concepto de "industria creativa" fue usado inicialmente por el gobierno de Australia en 1994, en su documento "Creative Nation", y luego por el británico en 1997<sup>2</sup>, como forma de enmarcar dentro de un mismo concepto a todas las actividades vinculadas a un proceso creativo. De esta manera, incluyó no sólo a las actividades conocidas como "industrias culturales" sino que también incluyó a sectores vinculados al diseño (gráfico, industrial, textil, de modas, arquitectura, etc.), y a la publicidad.

A partir de este concepto base, UNCTAD/DITC (2008:12) desarrolla cuatro modelos de análisis, cada uno con su propio enfoque. El primero es el tomado por el gobierno británico y su Departamento de Cultura, Medios y Deporte, en el que enfatizan la componente económica y de desarrollo de las actividades contempladas, con posible generación de propiedad intelectual. El segundo, el "modelo de los textos simbólicos", pone atención en la cultura popular, y en los procesos industriales a través de los cuales los textos culturales son producidos y distribuidos. El tercer modelo es el de los "círculos concéntricos", y afirma que las ideas creativas se forman en un núcleo, y que a medida que se alejan, decrece su contenido cultural y aumenta su contenido comercial. El último citado por UNCTAD/DITC (2008) es el modelo de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), y analiza principalmente actividades que están vinculadas directa o indirectamente en la creación, manufactura, producción y distribución de trabajos protegidos por algún marco legal de propiedad intelectual.

---

<sup>2</sup> El gobierno británico de esa época (con Tony Blair como Primer Ministro), creó un equipo de investigación en torno al tema de las industrias creativas y su impacto económico, denominado la 'Creative Industries Task Force', cuyos principales documentos en torno al concepto fueron los Informes de Mapeo de las Industrias Creativas (Creative Industries Mapping Document) de 1998 y de 2001. El grupo enfatizaba el perfil comercial y la importancia de la noción de

De esta manera, cada modelo ordena las industrias creativas de diferente forma, tal como se ve en la siguiente tabla:

Cuadro 1. Los diferentes enfoques de la UNCTAD/DITC.

1. Modelo DCMD RU	2. Modelo de los textos simbólicos	3. Modelo de los círculos concéntricos	4. Modelo OMPI del Copyright
Publicidad Arquitectura Mercado de Arte y Antigüedades Oficios Diseño Moda	<b>Industrias Culturales Núcleo</b> Publicidad  Cine Internet Música Editorial	<b>Industrias Culturales Núcleo</b> Literatura  Música Artes Performáticas Artes Visuales	<b>Industrias Culturales Núcleo</b> Publicidad Sociedades de Gestión Colectiva de Derechos Cine y Video Música Artes Performáticas
Cine y Video Música Artes Performáticas	TV y Radio Videojuegos	<b>Otras Industrias Culturales Núcleo</b> Cine Museos y Bibliotecas	Editorial Software TV y Radio
Editorial	<b>Industrias Culturales Periféricas</b>	<b>Industrias Culturales Abarcativas</b>	Artes Visuales y Gráficas
Software	Artes Creativas	Servicios Patrimoniales	<b>Industrias Interdependientes del Copyright</b> Material de grabación virgen
TV y Radio	<b>Industrias Culturales Limítrofes</b>	Editorial	Dispositivos electrónicos Instrumentos Musicales Papel Fotocopiadoras y material fotográfico
Videojuegos	Dispositivos electrónicos Moda Software	Grabación de Sonido TV y Radio Videojuegos	
	Deportes	<b>Industrias Relacionadas</b>	Industrias Parciales del Copyright Arquitectura Ropa y calzado Diseño Moda Bienes del Hogar Juguetes
		Publicidad Arquitectura Diseño Moda	

Fuente: (UNCTAD/DITC, 2008: 13)

'industria creativa' para el perfil exportador del país, así como su impacto en su identidad marcaria (Cunnigham, 2002).

### 3. Nuestro recorte: el Sector Creativo Cultural (SCC). Fundamentación.

Por nuestra parte, entenderemos como comprendido por lo “cultural creativo”, todas aquellas actividades, bienes y servicios que el Marco Estadístico Cultural (MEC) de la UNESCO de 2009 engloba bajo la definición “operativa” o “pragmática” de la cultura<sup>3</sup>. Esta definición contempla las actividades, bienes y servicios culturales, generados en procesos industriales y no industriales, formales y no formales (UNESCO, 2009:23). Logra esto agrupando esta amplia diversidad de objetos de estudio en torno a “dominios”, siendo los dominios una conceptualización con mayor alcance que lo que se denomina tradicionalmente como “sector”, al incluir dentro de aquellos a “actividades no formales, de aficionados y otras no relacionadas con el mercado”, típicas del SCC. Además, la metodología abordada por el MEC contempla las diferencias entre las categorías “industrias creativas” e “industrias culturales”, colocando al diseño y la publicidad en un dominio aparte.

Como se puede observar en el cuadro, el enfoque del MEC permite incluir con bastante fidelidad la variabilidad de procesos y condiciones en que se dan las actividades culturales: formalidad, informalidad; procesos industriales, procesos artesanales; profesionalismo, amateurismo, etc.

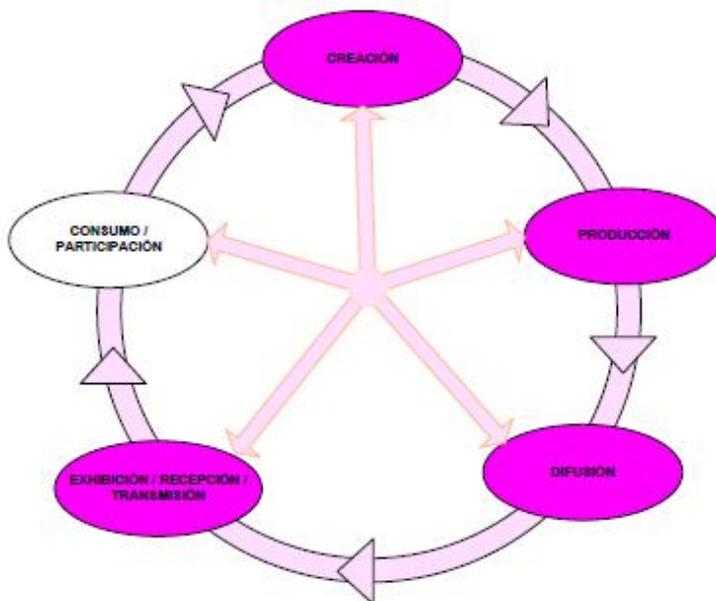
Por otra parte, el MEC crea el concepto de “ciclo cultural”: un modelo de análisis de la producción y difusión cultural, que contempla las etapas de creación, producción, difusión, exhibición/recepción/transmisión y consumo/participación de cualquier producto o servicio cultural; un modelo que nos parece lo suficientemente abarcativo como para cubrir y clasificar el amplio abanico de actividades que nos atañen.

---

<sup>3</sup> Para la investigación usaremos la definición de “cultura” que UNESCO implementó en 2009. Se basa en la dada en la Declaración Universal sobre la Diversidad Cultural, de 2001: “la cultura debe ser considerada el conjunto de los rasgos distintivos espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan a una sociedad o a un grupo social y que abarca, además de las artes y las letras, los modos de vida, las maneras de vivir juntos, los sistemas de valores, las tradiciones y las creencias”.

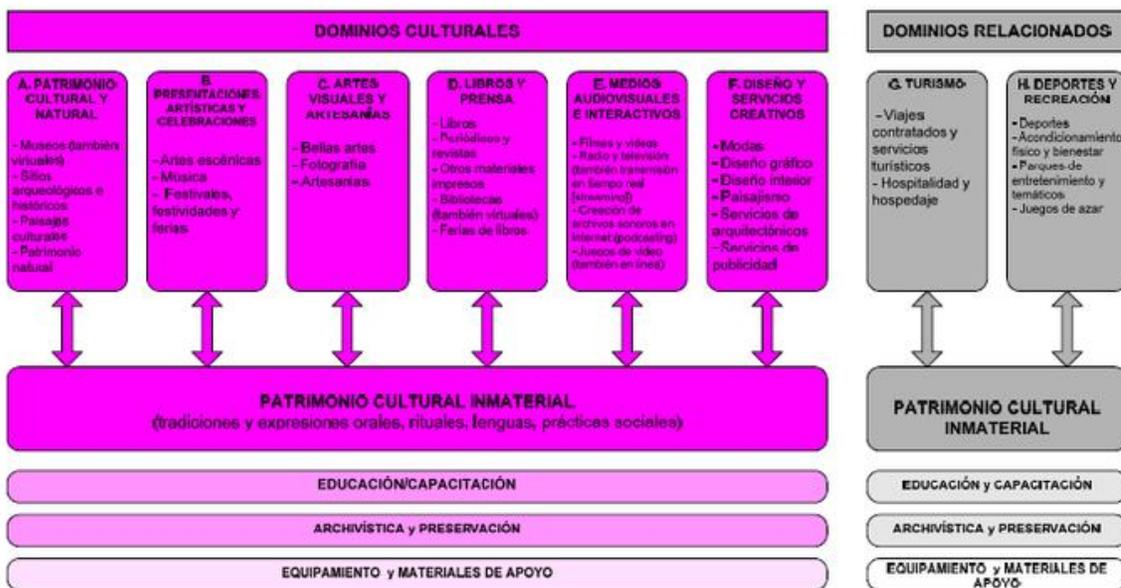
Los siguientes dos gráficos muestran el “ciclo cultural” y la caracterización en dominios elaborada por UNESCO (2009):

Gráfico 1. Ciclo Cultural.



Fuente: UNESCO (2009)

Gráfico 2. Los dominios del MEC.



Fuente: UNESCO (2009)

Cada dominio representa “un conjunto común de industrias, actividades y prácticas culturalmente productivas”, y están atravesados por uno que es transversal a todos, el del patrimonio cultural inmaterial; es decir, aquellos saberes, tradiciones, costumbres, usos y cualquier otro bien creativo que pueda ser considerado como contenido de los otros dominios: patrimonio cultural y natural; presentaciones artísticas y celebraciones; artes visuales y artesanías; libros y prensa; medios audiovisuales e interactivos y diseño y servicios creativos. Este Marco coloca como dominios “relacionados” a las actividades vinculadas al turismo y al deporte y la recreación.

Finalmente, todos los dominios son plausibles de tener cruces con otros tres: educación y capacitación, archivística y preservación, y equipamiento y materiales de apoyo. Estos últimos tres se explican transversales por el hecho que todos los otros (los designados con las letras “A” a la “H” en el gráfico), pueden ser objeto de enseñanza y/o capacitación; de conservación y preservación, particularmente aquellos que tienen algún producto de carácter tangible en cierto punto de su ciclo de producción, y pueden hacer uso de lo que el Marco denomina como “materiales y equipamiento de apoyo”, designando de esta manera a todo equipamiento y actividad en relación con las industrias de apoyo y los servicios auxiliares que facilitan o permiten la creación, producción y difusión de productos culturales<sup>4</sup>.

La clasificación en dominios nos permitió diseñar el trabajo de campo (de manera de poder analizar casos de todo el espectro del SCC), mientras que el ciclo cultural nos permitió ubicarlos en uno (o varios) lugares del ciclo productivo. Volveremos sobre esto en el apartado dedicado a la metodología implementada.

---

<sup>4</sup> Por ejemplo, equipos informáticos destinados a la producción de contenido; impresión de folletería o catálogos comerciales (que no cae dentro de la actividad principal del dominio libros y prensa y que en algunos casos, podría ser considerada como “no cultural”), fabricación de pinturas acrílicas y al óleo para artes plásticas, etc.

#### 4. Relevancia del ámbito creativo cultural.

La actividad cultural creativa medida desde su impacto económico posee una gran importancia (obviamente no siendo esta su única arista relevante). Por ejemplo, en Ciudad de Buenos Aires la participación del sector representó el 8,7% del valor agregado (OIC, 2011), siendo estos valores muy significativos, incluso comparados con otras grandes ramas de actividad en el mismo distrito. En el período 2004-2009, mientras que este sector creció un 54% en términos reales, la economía de la Ciudad lo hizo en un 39%. Medido en términos de empleo, el sector proveía de 147.102 puestos, 9,61% del trabajo registrado en la Ciudad. Comparadas con otras ramas de actividad, las industrias creativas presentan mayores niveles absolutos de empleo que la construcción, la enseñanza, los alimentos, y los servicios hoteleros y de restauración. Por su parte, a nivel nacional, en 2010, el PBI Cultural nacional se ubicaba en los 44.066 millones de pesos, representando un 3,47% del PBI Total (SInCA, 2011).

Es importante aclarar que las cifras anteriores responden a valor agregado generado desde puestos de trabajo registrados. El ámbito creativo cultural, sin embargo, lleva adelante gran parte de su actividad dentro de la informalidad. Dimensionar con precisión este aspecto de la actividad excede los objetivos de nuestra investigación, pero será considerado.

A nivel mundial, las industrias creativas representan el 3,4% del comercio internacional total, con exportaciones en 2005 del orden de los USD 424,4 mil millones y un promedio de crecimiento anual de 8,7%, durante el período 2000-2005 (UNCTAD/DITC, 2008).

#### B. Financiamiento.

##### 1. Operaciones de préstamo.

En esta investigación prestaremos particular atención a los préstamos, siendo un préstamo una cesión de dinero del ofertante (prestador) al demandante (prestatario), a ser devuelta por este último en cuotas periódicas durante un plazo determinado, sumándole un costo al monto inicial, que se calcula como un porcentaje de aquel. Este porcentaje recibe el nombre de tasa de interés.

Este tipo de operaciones es el usado normalmente para el financiamiento de emprendimientos de todo tipo y tamaño, por uso y costumbre del sistema financiero desde hace décadas, ya que obliga al prestatario a devolverlo en los plazos acordados, que van desde las semanas a los años, dependiendo del monto, la organización financiada y la entidad otorgante.

## 2. Financiamiento para puesta en marcha.

Entenderemos como financiamiento para puesta en marcha a aquellos fondos necesarios para el inicio de la actividad, en tanto cubran los costos fijos y variables de la organización, incluyendo la remuneración de los emprendedores, hasta el momento en que el giro del negocio alcanza el punto de equilibrio. O sea, hasta que el negocio genera lo equivalente a los costos; y si bien en este punto no existe lo que se denomina normalmente como 'ganancia', el emprendimiento no se encuentra en déficit, precisando financiamiento de una fuente externa o afectando el sueldo de los emprendedores.

Normalmente cualquier emprendimiento, independientemente de su tamaño, necesita una inversión inicial para la adquisición de aquellos recursos que harán posible la actividad. Sea para la compra de materiales para su procesamiento o reventa, de máquinas que permitan la elaboración de un producto, la contratación de personal para la realización de un proceso, la capacitación necesaria para desarrollar una tarea, el acceso a materia prima para su transformación, etc., el emprendedor se encuentra con la necesidad de contar con fondos.

La compra y/o alquiler de los citados recursos permitirán poner en marcha el emprendimiento, que eventualmente –si el monto necesario se hubiera obtenido vía crédito-, hará posible la devolución del capital y los intereses, merced a las ganancias generadas por la venta de la producción.

Es relevante además el período de tiempo que media entre la recepción del capital y la venta que posibilita su devolución, que presumimos es sumamente variable entre cada una de las áreas del sector creativo cultural.

### 3. Financiamiento para desarrollo.

Entenderemos como financiamiento para desarrollo aquellos fondos necesarios para superar un obstáculo en el funcionamiento, habiendo ya superado el punto de equilibrio y habiendo logrado cierto nivel de 'madurez'.

El proceso de funcionamiento de un emprendimiento puede encontrarse a veces en un punto crítico: una máquina que se encuentra en el límite de su capacidad de producción o vida útil; una computadora personal que necesita ser reemplazada para poder ejecutar una aplicación específica; el emprendedor, su equipo o sus empleados que necesitan una capacitación específica para poder alcanzar un mercado, o poder brindar un servicio que antes no se podía ofrecer; el desarrollo de un prototipo; el pago de mano de obra, etc.

El problema con el que el emprendedor se encuentra, en términos de disponibilidad de dinero, es similar al de una puesta en marcha: puede ser que no cuente con los suficientes recursos financieros para afrontar la adquisición. Sin embargo, desde el punto de vista del riesgo financiero, se encontraría en una mejor situación: ya cuenta con el giro habitual del negocio, una trayectoria, una cantidad de bienes de capital, conocimiento de su sector, ahorros, un monto para destinar a inversión, e incluso podría ya contar con una pequeña historia crediticia.

#### 4. La evaluación de riesgo crediticio por parte de la banca.

Desde el punto de vista de un banco, la entrega de un préstamo es vista como una inversión, sobre la que se espera un retorno. El dinero que se le entregará al demandante ya no lo puede invertir en otro objeto, por lo que intentará entonces sacarle el mayor rédito que le permitan el mercado y las regulaciones del sector financiero. En consecuencia, la institución otorgante de los fondos requerirá al demandante determinada información, sobre la que evaluará la conveniencia del otorgamiento.

Este pedido de información apunta a eliminar lo que se conoce como 'asimetría informativa', que es básicamente el diferente cúmulo de información que cada parte tiene y "(...) que resulta relevante para evaluar el grado de cumplimiento futuro del contrato (...)" (Escudé, 2001:48). Una mayor asimetría informativa entre las partes supone, para el prestamista, un mayor riesgo de no saber cabalmente qué posibilidades tiene de recuperar los fondos otorgados. Si el demandante, por medio de la información documentada que proporciona a la institución (y por información que circula previamente en el sistema financiero), certifica que posee las condiciones requeridas por el banco, para recibir y devolver el dinero, le será otorgado el crédito.

Dichas condiciones tienen que ver con (De Nigris, 2008:78) la posesión de garantías que el cliente pueda llegar a presentar como respaldo, y que aporten seguridad a la recuperación del fondo; con información contable sobre el presente y el futuro del emprendimiento que verifiquen los flujos de caja presentes y futuros; y con la historia crediticia y comportamiento previo del demandante en el sistema financiero, que den indicios de su comportamiento futuro en cuanto a la devolución del préstamo.

Sea el demandante una persona física o una empresa, la institución financiera le demandará la documentación que considere necesaria para verificar las posibilidades de cobrabilidad del préstamo.

#### 5. Variables en el otorgamiento de un crédito: tasa, plazo, monto, sistema de garantía, sistema de evaluación, etc.

El otorgamiento de un préstamo implica, para las partes, la aceptación mutua de las condiciones en que dicho capital será devuelto por el prestatario, lo que implica acordar variables como: (i) plazo: es el período de tiempo en que será devuelto el capital y los intereses. Se mide normalmente en cantidad de meses, entendiendo que las cuotas son mensuales, aunque en circuitos más informales no necesariamente los pagos se acuerden en forma mensual. (ii) monto: es la cantidad de dinero que será dada al prestatario, y sobre la que serán calculados los intereses. (iii) interés: es el costo que impone el prestador, o que es acordado entre las partes, como retribución por el servicio financiero transado. Normalmente se expresa en forma de porcentaje, lo que recibe la denominación de 'tasa de interés'. (iv) costo de otorgamiento: es el nombre que reciben usualmente los costos implicados en la evaluación crediticia de la operación. (v) CFT (Costo Financiero Total): es el costo total que el prestatario estará pagando por disponer del capital, e incluye la tasa de interés y el costo de otorgamiento, entre otros posibles costos como un seguro de vida que normalmente los prestadores incluyen en la operación, para asegurarse el cobro del capital en caso de fallecimiento del prestatario. (vi) plazo de gracia: de haberlo, es la cantidad de tiempo, medida en días o meses, que se establece entre el momento en que el solicitante recibe el préstamo y el momento en que tiene que pagar la primera cuota. (vii) cuota: es una porción, una parte, del monto que debe ser devuelto por el prestatario. En el sistema financiero tradicional, la relación resultante entre la cuota y los ingresos del prestatario funciona como una limitante del monto total a otorgar. Es una de las varias maneras en que las instituciones disminuyen el riesgo financiero de la operación. (viii) cantidad de cuotas: es la cantidad de partes en que se

efectuará la devolución del préstamo. Las entidades financieras trabajan normalmente con cuotas mensuales, aunque en circuitos más informales se pueden llegar a usar períodos como la quincena o el pago diario. (ix) sistema de devolución del capital<sup>5</sup>: en el sistema financiero formal existen diversas maneras en que se calcula la relación entre capital e interés, para determinar la evolución y composición de las cuotas, a lo largo del plazo de devolución y a medida que la deuda decrece. Dichos métodos se denominan ‘francés’, ‘alemán’, ‘americano’, ‘americano con fondo amortizante’ y ‘de tasa directa’ (Nappa, 2011).

La comprobación de la solvencia<sup>6</sup> del tomador ante el prestamista, será el resultado de la evaluación de la documentación, que verifique su nivel de ingresos y su evolución a lo largo del tiempo, y la determinación de las variables que estructuran dicho préstamo, de manera acorde a su capacidad de pago, a las condiciones impuestas por el prestamista y a la capacidad de negociación de las partes.

### C. Microemprendimientos.

#### 1. Descripción: particularidades más importantes.

Para Cardozo (2006), los “microemprendimientos” son unidades mayormente vinculadas al autoempleo, la subsistencia personal o familiar, que trabajan sin estar enmarcados en una figura legal, que mueven sus productos o servicios dentro de la economía informal y que pueden llegar a generar empleo no registrado. Ampliando, dice que su estructura operativa y capacidad productiva es muy baja; que su producción se realiza con tecnologías autóctonas, elementales, deficientes y sin una concepción de calidad; que sus sistemas de comercialización y mercadeo son muy frágiles y que poseen poco acceso a

---

<sup>5</sup> El término usado normalmente para referirse a la forma de devolución del capital es ‘sistema de amortización’. Según el diccionario de términos financieros del BCRA, amortización es (BCRA, 2013): “Es el pago de capital que se va produciendo en la vida del título de deuda”.

<sup>6</sup> O sea, su capacidad de pagar sus deudas.

información económico-financiera y a programas de crédito.

También Arancibia (2004) y otros los vinculan directamente con el trabajo informal, entendiendo por esto al trabajo familiar asociativo o autoempleo como estrategia de supervivencia, en condiciones más precarias y sin las diferentes formas que adopta la seguridad social en los empleos formales. Asimismo, diferencia la lógica de su funcionamiento de la del cuentapropista y de la de la pequeña empresa: en tanto esta última busca obtener ganancias a partir de una inversión inicial, aquel se basa en "(...) la reproducción de la vida del grupo familiar". Tomamos de esta autora el vínculo entre los microemprendimientos y la informalidad, entendiendo por informalidad a formas de trabajo que "(...) no están reguladas por el poder público".

Bekerman (2012), por su parte, se permite hablar de 'microempresas informales', coincidiendo con Arancibia (2004), en el resto de rasgos característicos de estas unidades pequeñas de actividad económica: cuentapropismo, subsistencia, bajos niveles de acumulación, baja productividad, sin contratación de terceros excepto para ocasiones particulares, escasa reinversión de ganancias, coincidencia entre lugar de trabajo y lugar de vivienda, sin acceso a crédito formal, bajo conocimiento de la gestión financiera de la actividad, sin establecimiento bajo una figura jurídica, etc.

## 2. El sector de los microemprendimientos en nuestro país: evolución.

No hay datos estadísticos públicos o privados a partir de los cuales poder construir una evolución de la cantidad de microemprendimientos en los últimos años de nuestro país. Tal como dicen los autores ya citados, dada su naturaleza informal, junto con su pequeña escala, componentes cuentapropistas e independientes, falta de registro y fuerte vinculación a la supervivencia, estas unidades económicas se manejan por fuera de todo sistema impositivo y bancario, lo que hace muy complicado su estudio.

El análisis de estas pequeñas unidades económicas es además altamente complejo por las diversas categorías, como veremos en los párrafos siguientes, que se pueden utilizar para abordarlos, que a menudo se superponen y que dependen de datos que no suelen caracterizarse por una alta solidez.

Algunas investigaciones, de todas maneras, se acercan a dimensionar la economía informal como un todo. Schneider (2010) en un informe del Banco Mundial, dimensiona la economía informal, como promedio del PBI, a nivel mundial, en el orden del 38,7%, y en el orden del 25,7% para nuestro país. Por otra parte, la encuesta EPH del INDEC (2013) determina que en los principales centros urbanos del país, durante el primer trimestre de 2013, el 32% de los trabajadores en relación de dependencia no se encontraban registrados en la seguridad social.

La Cámara Argentina de Comercio (2013), afirma que "(...) en aquellos períodos en los que el crecimiento económico es mayor, la informalidad cae con más fuerza que en los restantes", y que "(...) en aquellos períodos en los que el desempleo se reduce la informalidad cae con más fuerza que en los restantes". Pero por otra parte, Taylor (1996), Maloney (1998a, b), Arango y Maloney (2000), y Fiess, Maloney y Shankar (2000) en Schneider (2010:8), coinciden en que en tiempos de bonanza económica hay una mayor probabilidad que los individuos decidan iniciar una actividad por cuenta propia ('self-employed' en el original) informal, dado que el contexto económico positivo disminuye los riesgos del emprendedor.

No buscamos con los guarismos de párrafos anteriores dimensionar la cantidad de microemprendimientos en nuestro país, porque además dicha cantidad dependería de qué concepción se tome de referencia; nos permitimos simplemente resaltar que, del total, son números nada despreciables y que dentro de ese gran universo es donde se desarrolla una parte de la actividad microempresarial cultural y creativa, que abordaremos a continuación.

### 3. El sector de los microemprendimientos culturales en nuestro país: evolución.

Dicho esto, consideramos queda claro que es sumamente complicado dimensionar este sector de actividad. Alaimo (2001), dice: “Debido a la naturaleza de las actividades catalogadas como informales, no es posible contar con métodos directos de medición ya que los agentes involucrados en ellas deciden ocultarlas por diversos motivos (evasión impositiva, ilegalidad, etc.)” Ante esta situación, se implementan métodos indirectos, también denominados ‘de indicadores’, sobre los cuales no se centra nuestro trabajo.

Agregándole complejidad a la situación, una parte de la actividad cultural creativa la llevan adelante emprendimientos dentro de la informalidad, con empleados no registrados, pero otra parte la desarrollan también emprendedores no dependientes de un tercero, que mantienen su actividad “emprendedora” mientras conservan otro trabajo, formal o informal, permanente o intermitente, para un solo empleador, o para varios; además, desarrollan tareas que, vistas desde el ciclo de producción (UNESCO, 2009) – creación, producción, difusión, exhibición/distribución, consumo- ocupan varios eslabones del círculo productivo.

Intentar dimensionar este tipo de actividad cultural escapa a los objetivos de nuestro trabajo. No podemos sin embargo desconocer la importancia de estos aspectos de la actividad cultural, que se encuentran ‘fuera del sistema’, dentro de la economía informal.

Entonces, siendo la información cuantificable sobre microemprendimientos ya de por sí escasa en nuestro país, es esperable que aquella sobre microemprendimientos de índole cultural lo sea aún más.

Los últimos treinta años deben ser mirados desde la gestión cultural como disciplina en formación, y un contexto económico que permitió la actualización técnica durante los 90's, y la competitividad a partir de 2002/2003, decayendo

hacia 2007/2008, por efecto de la suba de precios. Es en este lapso de tres décadas que las estadísticas del ámbito cultural empezaron a desarrollarse, en tanto los gobiernos de los países centrales<sup>7</sup> le dieron progresiva importancia al impacto económico y político de los sectores culturales y creativos. Luego los gobiernos de países periféricos, como el nuestro, siguieron también este camino.

Así todo, no hay estadísticas directas de la actividad informal dentro de la cultura. Es un universo compuesto por artesanos, músicos, artistas visuales, editores, actores, diseñadores, etc., bajo formas de trabajo que Sardegna (2007), denomina 'de para-subordinación', como la ocupación *part-time*, el teletrabajo, y el trabajo *free-lance*, o por encargo, ninguna de ellas protegidas por el derecho laboral. Dicha autora nombra, además, otras formas de trabajo: los trabajos por horas, por resultados, por proyectos, con remuneración variable de acuerdo a resultados, y los servicios tercerizados, entre otros. Es el también llamado, agregamos nosotros, trabajador 'independiente'.

#### 4. Características de los microemprendimientos desde el punto de vista financiero.

Desde el punto de vista del *cash-flow* interno de los microemprendimientos, es usual que, además de los problemas para disponer de fondos al momento de la puesta en marcha, el giro habitual del negocio no genere el necesario margen como para construir una reserva (necesaria para hacer crecer la actividad mediante la reinversión). Esta dificultad de ahorro va de la mano de la capacidad de reacción ante imprevistos, que obviamente es acotada, lo que eleva el riesgo de quiebra del negocio.

Además de haber un problema con los volúmenes del negocio (quizás por culpa de una escasa o ineficiente productividad, o altos costos de producción), hay

---

<sup>7</sup> 'Centrales' en términos de la circulación de la información, nuevos conceptos, investigaciones, tendencias, etc.

también un punto crítico en los tiempos de giro del mismo. La estrategia normalmente usada por las pequeñas unidades económicas para extender los plazos entre el momento del cobro al cliente y el momento de pago al proveedor es justamente solicitar una prórroga a este último. A este recurso se lo conoce normalmente como 'financiamiento con proveedores', está basado en la confianza mutua y no suele implicar costos extra para el deudor. La mayor o menor posibilidad de echar mano de este recurso es directamente proporcional con su capacidad de negociación.

En síntesis, desde lo financiero, las características más importantes de los microemprendimientos, tal como los entendemos desde esta investigación son: escaso margen de ahorro, y giro del negocio con escaso margen de maniobra ante imprevistos y ante la necesidad de reinversión (Kantis, 2004 en Saavedra, 2008; Bekerman, 2012).

#### 5. Nuestro recorte de lo que es un microemprendimiento.

En función de nuestro interés en los problemas de acceso al crédito, diremos que el universo de unidades económicas demandantes de financiamiento que construyen nuestro objeto de estudio serán microemprendimientos, en tanto pertenezcan a la economía informal (o sea, que no tengan ningún tipo de inscripción impositiva o registro legal de su figura jurídica), con objetivos de lucro<sup>8</sup>.

En relación a esto, Ducoté (2003:12) define 'economía informal' de la siguiente manera:

"La economía informal se define en este trabajo como aquel sector de la economía cuyo producto es legal pero cuyos métodos de producción o

---

<sup>8</sup> Hay que tener en cuenta de todas maneras, puntos de vista complementarios como el de Arancibia (2004), quien destaca que el lucro puede no ser explícitamente un objetivo buscado por emprendedores dentro de la economía informal, y que el sólo hecho de poder mantener un pequeño ingreso que garantice la supervivencia básica ya es visto como suficiente.

distribución son cuasi-legales. Esto abarca una amplia gama de condiciones, entre las cuales se pueden mencionar de manera no exhaustiva: que la firma no se encuentre registrada, que su facturación declarada no cubra el total de ventas, que uno o más empleados no esté registrado o no reciba su sueldo o parte del mismo en forma legal y declarada con los correspondientes aportes al sistema de seguridad social (...)."

#### D. MiPyMEs.

##### 1. Descripción: particularidades más importantes.

Una empresa es una organización estructurada, que tiene el objetivo de producir y/o comercializar un producto o servicio. En función de este concepto, que entendemos básico para nuestro lector, el análisis de sus particularidades más importantes desde el punto de vista que nos atañe, implica identificar las variables que se usan para determinar cuándo una empresa es 'micro', 'pequeña', 'mediana' o 'grande'.

Zevallos (2003), Gonzáles Alvarado (2005), Saavedra (2008) y Genescá Gorrigosa (2004), recopilan lo que en diferentes países se considera "microempresa" y "pyme". Las dimensiones más usadas para su clasificación son: cantidad de empleados, facturación anual, sector de pertenencia, valuación de los activos, y combinaciones entre todas estas, dependiendo del marco legal imperante en el país, y de la época, ya que algunas variables de corte se actualizan periódicamente.

En nuestro país se usan simultáneamente dos criterios para clasificar a las empresas: facturación anual y sector de pertenencia. Esta clasificación está regulada por la Resolución 50/2013 de la SEPYME (Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional), la que especifica que toda empresa será considerada MiPyME en tanto no sobrepase determinados límites de

facturación, en sus respectivos sectores de actividad. Dichos valores se pueden observar en el cuadro 2<sup>9</sup>:

Cuadro 2. Topes de facturación de MiPyMEs, por sector (en pesos argentinos).

sector				
agropecuario	industria y minería	comercio	servicios	construcción
54.000.000	183.000.000	250.000.000	63.000.000	84.000.000

Fuente: Res. 50/2013. SEPYME

La importancia de las micro y pequeñas empresas no sólo radica en su peso en los indicadores económicos, sino que también, por supuesto, en su funcionamiento como instrumentos de movilidad social y generación de empleo con menores requerimientos de capital (Saavedra, 2008). Sin embargo, no todos son puntos positivos, "(...) los trabajos generados por MiPyMEs no son, en general, de la misma calidad que aquellos generados por las empresas más grandes: las MiPyMEs tienden a pagar salarios menores, a proliferar más en sectores de baja productividad y, dadas las altas tasas de nacimiento y mortalidad de las MiPyMEs, los puestos de trabajo en ellas tienden a ser menos estables" (Escudé, 2001:4).

Otras características de las pymes que nos parecen relevantes (Bruera, 2011) son: (i) escasa diferenciación entre la propiedad y la función gerencial; (ii) la visión de la empresa se mezcla con el proyecto personal del dueño; (iii) mayor flexibilidad y capacidad de adaptación ante los cambios; (iv) menor poder de

<sup>9</sup> La resolución inmediatamente anterior a la 50/2013, la 21/2010, precisaba mejor los límites entre los diferentes tipos de empresa, tal como se ve en el siguiente cuadro:

SECTOR					
TAMAÑO	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
Pequeña	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
Mediana	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

negociación ante clientes y proveedores; (v) menor disponibilidad de recursos técnicos y económicos; (vi) dificultad de acceso a información y herramientas; (vii) baja participación en redes empresarias, y (viii) mayor vulnerabilidad ante las crisis.

## 2. El sector de las MiPyMEs en diferentes partes del mundo, y nuestro país: evolución, descripción.

Según Escudé (2001:3), en casi todos los países del mundo las MiPyMEs<sup>10</sup> son el 90% del total de las empresas, generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional.

Según Saavedra (2008), en Latinoamérica, las micro y pequeñas empresas<sup>11</sup> representan, en promedio, el 64,26% del empleo de la región, contemplando empleo y autoempleo. En términos de cantidad, "las microempresas representan en promedio el 89,85% del total de las empresas, mientras que las MiPyMEs representan en promedio el 99,12% del total de las empresas".

En Argentina, según el censo de 1994 (Saavedra, 2008:128), las microempresas eran casi 853 mil (95,13% del total), mientras que las pequeñas eran poco más 36 mil. Desagregándolas por sector, siempre a nivel latinoamericano, y combinando información de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Panamá y Uruguay, la manufactura representa el 13%, el comercio el 49% y los servicios el 38% de

---

<sup>10</sup> Para este trabajo específico, Escudé crea una definición de *mypime* combinando la cantidad de empleados, y sus deudas con el sistema financiero. En los párrafos iniciales, sin embargo, en que describe el fenómeno a nivel mundial presumimos tomó el dato de otra fuente, que clasifica las empresas de acuerdo a la cantidad de empleados, siendo este uno de los principales criterios adoptados en el mundo. De acuerdo al país (Chile y Brasil, por ejemplo), una empresa puede ser considerada 'micro', si posee entre 1 y 10 empleados; a partir de 11, es considerada una empresa pequeña (Escudé, 2001). De todas maneras, estas cantidades no son constantes de país a país, especialmente en lo que respecta al límite superior de la categoría.

<sup>11</sup> A Saavedra se le presenta un problema similar a Escudé (ver nota anterior): la definición de MiPyME no es consistente de un país a otro y los guarismos que aquí reproducimos deben ser un promedio de las MiPyMEs de varios países, aunque cada uno las haya conceptualizado de manera diferente. Saavedra no es claro al respecto.

las unidades económicas, en promedio. Nuestros objetos de estudio se ubican en estos dos últimos sectores, principalmente.

Con un mayor nivel de precisión, y confirmando todos los guarismos de párrafos anteriores, el Boletín de Estadísticas Laborales (BEL) del Ministerio de Trabajo de la Nación, describe la evolución de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, generadoras de empleo formal, entre el cuarto trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2011. Es así como en los cuadros 3 y 4 se puede apreciar la participación absoluta y relativa de los diferentes tipos de empresas<sup>12</sup>, en el total de la actividad empresarial registrada privada en nuestro país, a lo largo del citado período.

Cuadro 3. Evolución de la cantidad de empresas; valores absolutos; incluye todos los sectores (industria, comercio y servicios), en miles.

	4° Trim 03	4° Trim 04	4° Trim 05	4° Trim 06	4° Trim 07	4° Trim 08	4° Trim 09	4° Trim 10	4° Trim 11
total	330	383	415	444	467	486	492	498	506
grandes	6	6	7	8	8	9	9	9	9
medianas	17	19	21	23	25	26	26	26	27
pequeñas	74	83	91	97	103	110	110	111	113
micro	234	275	296	316	331	341	347	352	356

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo.

Cuadro 4. Evolución de la cantidad de empresas; valores porcentuales; incluye todos los sectores (industria, comercio y servicios), en miles.

	4° Trim 03	4° Trim 04	4° Trim 05	4° Trim 06	4° Trim 07	4° Trim 08	4° Trim 09	4° Trim 10	4° Trim 11
total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
grandes	1,8	1,6	1,7	1,8	1,7	1,9	1,8	1,8	1,8
medianas	5,2	5,0	5,1	5,2	5,4	5,3	5,3	5,2	5,3
pequeñas	22,4	21,7	21,9	21,8	22,1	22,6	22,4	22,3	22,3
micro	70,9	71,8	71,3	71,2	70,9	70,2	70,5	70,7	70,4

<sup>12</sup> Para este informe en particular, "(...) la estratificación por tamaño se realiza a partir del empleo promedio histórico de las empresas, medido en el período de análisis. Los rangos de empleo utilizados en cada estrato de tamaño varían según rama de actividad, atendiendo a diferencias sectoriales en la productividad media del trabajo y a las pautas establecidas por el país para la aplicación de políticas orientadas a la pequeña y mediana empresa. Estos tramos se determinaron a partir del nivel de ventas de las empresas definido por la SEPyme en la Resolución 24/2001 que establece el nivel máximo de ventas para cada categoría de empresa (micro, pequeña, mediana y gran empresa) según el sector en el que desarrollan su actividad" (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2012)

Fuente: elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial,  
Ministerio de Trabajo.

En los cuadros 5 y 6, por otra parte, se puede apreciar el aporte que cada tipo de empresa realizó, en términos de generación de empleo registrado privado, entre 2003 y 2011, nuevamente, tanto en términos absolutos como relativos.

Cuadro 5. Evolución del empleo. Asalariados registrados del sector privado, en miles de personas, por tipo de empresa; incluye todos los sectores (industria, comercio y servicios).

	4° Trim 03	4° Trim 04	4° Trim 05	4° Trim 06	4° Trim 07	4° Trim 08	4° Trim 09	4° Trim 10	4° Trim 11
total	3332	3737	4117	4459	4846	5023	4971	5165	5387
grandes	1524	1698	1907	2090	2334	2432	2389	2522	2675
medianas	715	800	864	931	994	1016	1001	1033	1078
pequeñas	679	755	827	881	935	973	973	993	1012
Micro	415	484	520	556	584	602	608	617	622

Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo.

Cuadro 6. Evolución del empleo: asalariados registrados del sector privado, valores porcentuales, por tipo de empresa; incluye todos los sectores (industria, comercio y servicios), en miles.

	4° Trim 03	4° Trim 04	4° Trim 05	4° Trim 06	4° Trim 07	4° Trim 08	4° Trim 09	4° Trim 10	4° Trim 11
total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
grandes	45,7	45,4	46,3	46,9	48,2	48,4	48,1	48,8	49,7
medianas	21,5	21,4	21,0	20,9	20,5	20,2	20,1	20,0	20,0
pequeñas	20,4	20,2	20,1	19,8	19,3	19,4	19,6	19,2	18,8
micro	12,5	13,0	12,6	12,5	12,1	12,0	12,2	11,9	11,5

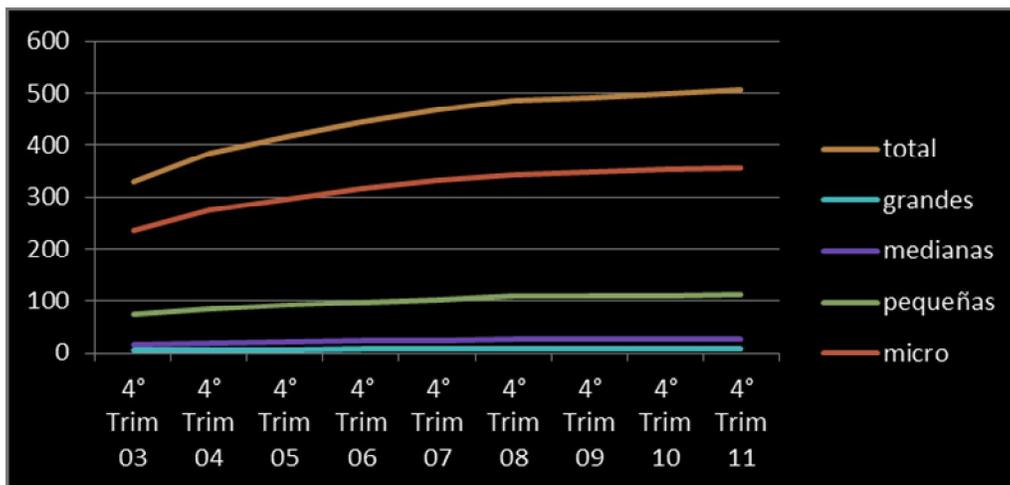
Fuente: elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial,  
Ministerio de Trabajo.

El análisis de los cuadros anteriores nos permite apreciar la importancia de las micro y pequeñas empresas, en el total del universo analizado. En términos absolutos por supuesto, las unidades de menor tamaño superan largamente en cantidad de las unidades más grandes. En términos de empleo generado, medido en puntos porcentuales, se puede observar de la misma manera su importancia: si se suman los aportes de las micro y pequeñas empresas, se puede concluir que su participación siempre se encontró, en el período

analizado, alrededor del 30% del empleo privado registrado. Por otra parte, este 30% se encuentra muy cerca de representar la mitad del empleo generado por las empresas de mayor tamaño, las caracterizadas como medianas y grandes.

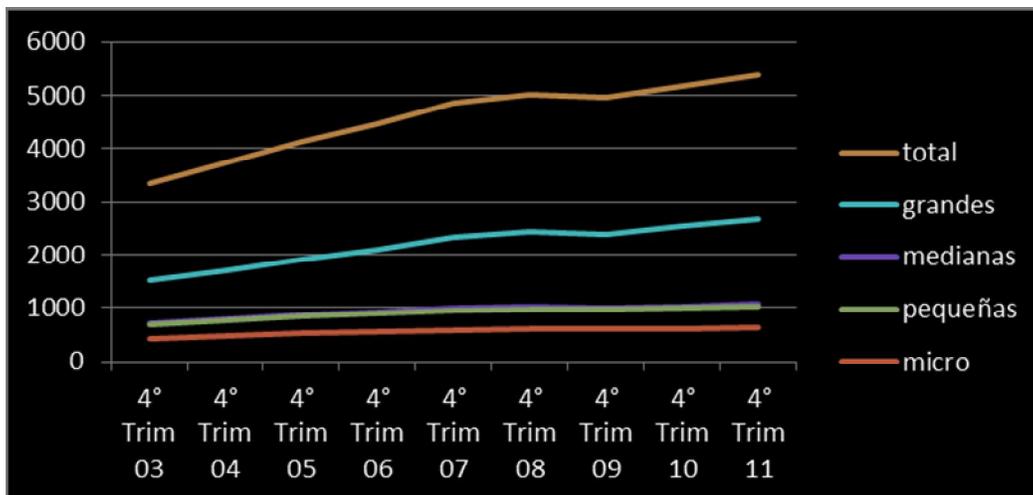
Como complemento visual de los párrafos anteriores, en los siguientes gráficos se puede observar la evolución de la cantidad de empresas, y el empleo aportado por cada tipo de empresa, en el período analizado.

Gráfico 3. Evolución de la cantidad de empresas; valores absolutos; incluye todos los sectores (industria, comercio y servicios), en miles.



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo.

Gráfico 6. Evolución del empleo: asalariados registrados del sector privado, en miles de personas, por tipo de empresa; incluye todos los sectores (industria, comercio y servicios).



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo.

### 3. MiPyMEs culturales en nuestro país: información disponible.

OIC (2004), estima a nivel país para el año 2000, en 4938 las microempresas dentro del sector cultural creativo, representando un 65,63% del total (de empresas creativas del país), y generando 10761 empleos formales privados. Para las pequeñas empresas, los guarismos estaban en el orden de 1991 empresas, 26,46% del total, equivaliendo a 25263 empleos formales. Las medianas, 440, 5,85% y 23.063 empleos. Las empresas grandes, a pesar de tener una presencia en términos absolutos y relativos mucho menor, del orden de las 155 empresas, y el 2,06 del total, empleaban a cerca de 43 mil personas<sup>13</sup>.

Vemos sin embargo que el sector de las MiPyMEs (excluyendo grandes empresas) es muy importante, sumando en ese momento cerca de 59 mil empleos, el equivalente a 1,28% del empleo formal total del país a octubre de 2000<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> Según los autores, habiendo sido consultados al respecto, no hay cifras actualizadas.

<sup>14</sup> Recordamos al lector que estas cifras no contemplan la actividad no registrada. Para estos guarismos se consideró que las microempresas tenían entre 1 y 5 empleados; las pequeñas, entre 6 y 30; las medianas, entre 31 y 100; las grandes, más de 100.

#### 4. Características de las MiPyMEs desde el punto de vista financiero.

Las MiPyMEs, comparadas con los microemprendimientos, desde el punto de vista financiero, no poseen mayores diferencias, aparte de las impositivas que surgen como consecuencia de la inclusión bajo un marco legal. El registro legal de su actividad puede darles acceso a diversos mecanismos de financiamiento, especialmente a aquellos impulsados desde el Estado, así como los marcos impositivos suelen implicar mayores presiones sobre la rentabilidad del negocio. Cuanto más grandes son las estructuras, más fácilmente pueden recurrir a mecanismos de financiamiento como el descuento de cheques, el préstamo bancario o la financiación a través de sociedades de garantías recíprocas, todos instrumentos al alcance de las pymes.

Más allá de lo citado, el giro del negocio no difiere entre un microemprendimiento y una MiPyME, aunque una pyme tendría mayor capacidad de afrontar posibles desfasajes financieros, principalmente por su tamaño, experiencia acumulada, y posible capacidad de crédito.

#### 5. Nuestro recorte de lo que es una MiPyMe (micro, pequeña y mediana empresa).

En función de nuestro interés en los problemas de acceso al crédito, diremos que el universo de unidades económicas demandantes de financiamiento que construyen nuestro objeto de estudio serán micro y pequeñas empresas, en tanto estén inscriptas bajo alguna de las formas asociativas que prevé la ley, con fines de lucro<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Ducoté (2003) sugiere que la informalidad disminuye a medida que aumenta el tamaño y la edad de la empresa: prácticas ligadas a la informalidad laboral, contable, y de registro ante el Estado aumentan, en empresas más pequeñas y de corta trayectoria, motivadas por costos laborales indirectos e impuestos. Es lógico pensar que a mayores niveles de facturación, el marco legal, el contralor estatal y los diferentes agentes que conforman el mercado (proveedores, clientes, aliados, competidores), impulsen a los microemprendimientos a salir de la informalidad, para consolidarse en alguna de las formas usuales (SH, SA, SRL, etc.), y que de

En relación al criterio formalidad/informalidad, que emplearemos para diferenciar entre MiPyMEs y microemprendimientos, debemos hacer una observación sobre la situación particular en la que una persona física solicita financiamiento, a su nombre, ante una entidad pública o privada (lo que implica que dicha persona debe indefectiblemente estar enmarcada en alguna figura legal), pero su actividad no se desarrolla en forma individual, sino como parte de un colectivo mayor, en condiciones informales. En este escenario, una solicitud de financiamiento apoyada sobre la solicitud de un individuo, podría ser un caso de financiamiento de una unidad económica mayor, con una situación mixta en términos de formalidad/informalidad. Incluso un crédito para consumo, otorgado en estos términos, podría estar funcionando realmente como una entrada de fondos para una microempresa mixta formal/informal<sup>16</sup>.

En términos de facturación, nuestro interés estará acotado a MiPyMEs y microemprendimientos, con los niveles máximos de actividad correspondientes a una pequeña empresa, de acuerdo a lo determinado por la SEPYME en su resolución 21/2010<sup>17</sup>.

Concluyendo esta sección, nuestro interés estará centrado entonces, desde el lado de los demandantes de crédito, en: (i) aquellas unidades económicas con

---

acuerdo a esta lógica, lo que hemos denominado como 'microemprendimientos' estén más presentes en bajos niveles de facturación.

Por otra parte, la actividad cultural creativa se desempeña tanto en el sector con fines de lucro (contemplado en el cuadro anterior), como en el de sin fines de lucro. Reiteramos que a los fines de simplificar la investigación, dejaremos fuera de nuestro universo a organizaciones sin fines de lucro dedicadas a actividades creativo culturales. Aunque a priori suponemos que los mecanismos que estamos estudiando podrían servirles, entendemos la comprobación de esta hipótesis demandaría un estudio aparte, en tanto el sector sin fines de lucro presenta, hacia adentro, una gran diversidad de actores (fundaciones, asociaciones civiles, cooperadoras, cooperativas y mutuales), y un funcionamiento a menudo soportado por subsidios, aportes de los fundadores y/o la provisión de servicios.

<sup>16</sup> Escudé (2001) dice al respecto que aproximadamente el 30% del crédito otorgado a personas físicas podría estar financiando MiPyMEs. Contemplando esta particularidad, nuestra metodología contemplará en su relevamiento a la demanda de individuos que pudieran estar transfiriendo fondos a una MiPyMEs o un microemprendimientos, apoyando la solicitud sobre su patrimonio personal, y no el de la organización.

<sup>17</sup> Usaremos esta resolución, que tiene mayor detalle en cada uno de los rangos de facturación, por sobre su actualización.

finés de lucro, individuales y colectivas; (ii) MiPyMEs y microempresamientos, diferenciándolas de acuerdo a su formalidad, pero contemplando los casos mixtos; (iii) ubicadas en los sectores de comercio, industria y servicios del SCC; (iv) enmarcadas, de acuerdo a sus niveles de ventas, dentro de lo que la SEPYME denomina micro y pequeñas empresas; y (v) pertenecientes a cualquier dominio y eslabón del ciclo productivo establecido por UNESCO, en tanto cumplan con alguna de las condiciones anteriores.

Suponemos, y hemos fundamentado con varios autores, que dentro de estos límites es donde se desarrolla la amplia mayoría de la actividad creativo cultural que posee problemas de acceso al financiamiento, y son los criterios que usaremos para incluir o excluir nuestras unidades de análisis, desde el lado de la demanda.

## E. Fundamentación de nuestro enfoque, estado actual del conocimiento y contexto local.

### 1. Fundamentación de nuestro enfoque.

En los párrafos de este apartado comentaremos las ideas que nos acercaron inicialmente a los mecanismos de préstamo de privados hacia privados, sustentables y sin participación directa del Estado, condiciones que creíamos favorecerían las posibilidades de financiamiento de nuestro grupo de interés, y que estarían presentes en las instituciones cooperativas y mutuales orientadas al crédito.

En principio vemos que el Estado argentino (y diversos Estados locales) han prestado atención y demostrado interés, especialmente en los últimos diez años, a los microempresamientos y a los microempresarios. Además de préstamos y subsidios 'clásicos', suelen ofrecer líneas a tasas bajas, incluso nulas, complementando con capacitación, para aumentar la posibilidad de supervivencia del empresamiento.

Históricamente sin embargo, las políticas de financiamiento (y todas las políticas en general) sufrieron los vaivenes de los cambios de gobierno y de los devenires económicos, que afectan directamente las arcas públicas. Como consecuencia, (por esta y otras razones) no siempre logran sus objetivos. Al respecto por ejemplo, de Cermeño (1998), dice: "(...) en las tres décadas pasadas se han experimentado políticas e intervenciones directas orientadas a las MPEs [micro y pequeñas empresas]. Específicamente las políticas de crédito<sup>18</sup> para MPEs, implementadas por gobiernos y donantes internacionales, no han sido efectivas. La ineffectividad de las instituciones públicas en la intervención directa y a través de regulación durante los setentas y ochentas prácticamente ha eliminado las posibilidades actuales de intervención directa en los mercados".

Y Castells (2009), verifica:

"La estructura económica argentina, caracterizada por décadas de alta volatilidad de sus variables más relevantes, ha generado una escasa bancarización y monetización, y una baja oferta de crédito, que ha dado como resultado, excesivo autofinanciamiento. A su vez, el marco regulatorio aplicado por la vieja Ley de Entidades Financieras y profundizado por las regulaciones microprudenciales del Comité de Basilea introducidas en los noventa, ha propiciado el retiro del Estado de su rol como asignador cualitativo del crédito, dando lugar a un fuerte proceso de concentración y extranjerización del sistema financiero, así como la desaparición de la banca especializada."

Villarruel (2009), mientras tanto, también vincula problemas de acceso con el devenir económico y con factores específicos del sistema bancario: "(...) el tamaño de los mercados de crédito, el costo del crédito y su volatilidad están estrechamente vinculados a los desequilibrios macroeconómicos, a la naturaleza

---

<sup>18</sup> Con fines aclaratorios, diremos que un crédito, a diferencia de un préstamo, es una cantidad limitada de dinero que la entidad concede al solicitante, y éste sólo pagará intereses por el monto que efectivamente utilice. Asimismo, el monto a utilizar queda a criterio del solicitante, a sabiendas que tiene un límite máximo impuesto por la entidad. Normalmente se usan de forma indistinta, tal como se hará en este trabajo. Se los diferenciará cuando se usen los términos en su estricto sentido financiero.

de las instituciones y de las regulaciones que gobiernan los mercados de crédito, y a la estructura microeconómica del sistema bancario”.

Vemos entonces cómo diversos autores apoyan que las políticas en nuestro país han tenido una alta variabilidad, con consecuencias directas sobre los mercados de crédito y por lo tanto, en las tasas de nacimiento y crecimiento de emprendimientos.

Por otra parte, al inicio de esta investigación creíamos que las instituciones vinculadas a los principios cooperativos superarían esta volatilidad a la que se refiere Castells, dado que no tienen vínculo ni dependencia del Estado (excepto en su regulación), son autónomas, su devenir depende de la gestión democrática de sus integrantes, y tienen una relación de proximidad con sus clientes. Luego del proceso de investigación, estas instituciones probaron estar tan vinculadas a la economía y sus devenires como cualquier otra, especialmente en lo que respecta a la inflación, situación relevante al momento de redacción de este documento.

También iniciamos la investigación bajo los siguientes supuestos: (i) las cooperativas y las mutuales son instituciones auto-sustentables, en tanto reciben fondos de sus asociados (por medio de aportes o por medio de cuotas mensuales) y los prestan, a bajo costo, a aquellos otros socios que los necesitan; y (ii) sus costos serían posibles porque estas organizaciones no buscan el lucro, y las tasas de los préstamos reflejarían solamente el funcionamiento de la estructura necesaria para la administración de esos fondos. Estos supuestos se apoyan en Navarro (2010), quien vincula a las instituciones del crédito cooperativo con la banca ética o solidaria, en tanto comparten las siguientes características: (i) alto poder de negociación de los clientes; (ii) son entidades significativamente eficientes y eficaces; (iii) la entidad tiene un mayor conocimiento de cuáles son las necesidades y prioridades de sus clientes, por lo que adaptan su negocio bancario a dichas necesidades; (iv) los costes de transacción son menores, ya que el servicio

financiero que brindan estas instituciones se internaliza; y (v) contrariamente a lo que suele pensarse, son entidades rentables. La investigación finalmente verificó algunas de estas afirmaciones –desarrolladas en la última sección de este trabajo–, mientras que refutó otras, especialmente las vinculadas a los bajos costos de sus servicios.

Estos fueron entonces los supuestos que llevaron nuestra atención hacia mecanismos de financiamiento vinculados a paradigmas alternativos a los de la economía de mercado, en tanto los microemprendimientos y MiPyMEs en general, y los vinculados a las actividades culturales y creativas en particular, presentan especificidades evaluadas negativamente por la banca tradicional, que terminan perjudicando su creación y desarrollo.

## 2. Estado actual del conocimiento sobre el tema.

En el extenso proceso de búsqueda bibliográfica llevado a cabo, no hemos encontrado ningún autor o texto que abordase directa o indirectamente, la hipótesis de MiPyMEs y microemprendimientos creativo-culturales recurriendo a cooperativas de crédito y mutuales de crédito como mecanismos de financiamiento. Los diversos textos que abordan la problemática del financiamiento cultural no tienen en cuenta a instituciones de crédito cooperativo como posibles fuentes de fondos y se centran en la reflexión en torno a subsidios, préstamos mediante proceso de selección previo por parte de algún organismo estatal, mecenazgo empresarial y/o *sponsoreo*.

Vézina (2007) es el que más se aproxima, al describir el caso de la 'Caisse de la Culture', una *caisse de credit* (que sería equiparable a lo que fueron las cajas de crédito cooperativas en nuestro país; hoy más cerca de lo que es un mutual de crédito), y su orientación hacia los servicios financieros para el sector cultural.

La *Caisse de la Culture* es una división especializada de la *Caisse Desjardins*, una entidad de crédito de Québec, que se especializa en préstamos pequeños

(por debajo de los cinco mil dólares canadienses, a 2007), para artistas. Es importante destacar esta particularidad: los servicios se orientan hacia artistas, y no hacia emprendimientos; o sea, tienen una fuerte inclinación hacia créditos para consumo, para destinatarios que normalmente estarían fuera del circuito bancario tradicional. Contemplando que el artista puede usar el dinero para la adquisición de recursos aplicables tanto a su vida personal como a su trabajo profesional, la Caisse capacita a sus asesores tanto en temas financieros como culturales, y procura que la atención sea personalizada, independientemente del tamaño de la cuenta, con el objetivo de disminuir el riesgo financiero de la operación. En este sentido, la Caisse diversifica sus clientes, representando los artistas sólo el 5% del total de sus destinatarios; y realiza alianzas con otras financieras, sindicatos y entidades estatales varias. Para la evaluación de las solicitudes, la institución se basa en los ingresos pasados de la persona, su trayectoria artística (su experiencia y renombre), y se apoya en garantías emitidas por instituciones como la Unión de Actores (UDA) y la Sociedad de Desarrollo de Empresas Culturales (SODEC).

El mismo texto desarrolla de manera detallada pero sintética las particularidades del trabajo cultural, que hacen necesaria a la Caisse, y en definitiva a sistemas alternativos de financiamiento que contemplen sus particularidades: fluctuación de ingresos y desigual distribución a lo largo del tiempo; trabajo de tipo normalmente autónomo; costos fijos altos; servicio mayormente inmaterial; alta inversión antes de tener un vendible; activos personales usados para la actividad personal y profesional y ausencia de capital de trabajo. Varias de estas afirmaciones fueron comprobadas mediante nuestro trabajo de campo.

El resto de los textos analizados nos permiten construir el 'mosaico' de partes que hacen a nuestra situación problemática. Saavedra (2007) y otros, hacen un estudio de los diversos criterios que existen para clasificar a las MiPyMEs de Latinoamérica. Mientras que en el 85% de los países cubiertos por el estudio, el criterio mayormente utilizado es la cantidad de empleados, en nuestro país el

criterio adoptado es el nivel de facturación; que varía además, de acuerdo al sector en que se desempeñe la empresa (manufactura, comercial o servicios). Otro aporte importante del texto es cuantificar el segmento de las MiPyMEs con respecto al total de la actividad empresarial, situándolo en un 99,74% del total. Zevallos (2003), también se centra en MiPyMEs de América Latina, proponiendo una comparación entre los criterios de clasificación de cada país, pero además, hace una importante crítica hacia las políticas de fomento de la región, destacándolas, junto con las variaciones macroeconómicas y la inestabilidad política, como principales razones de la desconfianza del empresario hacia las instituciones, de la retracción de las inversiones y de la disminución del crecimiento. Finalmente, trayendo datos de un estudio de la FUNDES (Fundación para el Desarrollo Sostenible), marca los problemas de acceso al circuito financiero formal, como uno de los problemas destacados por empresarios de los países evaluados: Argentina, Colombia y Costa Rica.

Por el lado de los microemprendimientos, entendiéndolos como las unidades económicas más pequeñas<sup>19</sup>, Arancibia (2004) y otros los vinculan directamente con el trabajo informal, entendiendo por esto al trabajo familiar asociativo o autoempleo como estrategia de supervivencia, en condiciones más precarias y sin las diferentes formas que adopta la seguridad social en los empleos formales. Asimismo, diferencia la lógica de su funcionamiento de la del cuentapropista y de la de la pequeña empresa: en tanto esta última busca obtener ganancias a partir de una inversión inicial, aquel se basa en "(...) la reproducción de la vida del grupo familiar". Aunque la autora plantea la falta de capital y acceso al crédito como uno de los problemas principales de los microemprendimientos familiares orientados a la subsistencia, y es un tema en común con los pequeños emprendimientos dentro del sector creativo cultural, no consideramos que el trabajo colectivo asociativo y familiar sea una característica predominante en los microemprendimientos creativo culturales. No es, de todas maneras, una pregunta que atañe a esta investigación.

---

<sup>19</sup> La distinción entre MiPyMEs y microemprendimientos se realiza en los apartados 1C y 1D.

Tomamos de esta autora el vínculo entre los microemprendimientos y la informalidad, entendiendo por informalidad a formas de trabajo que "(...) no están reguladas por el poder público". Bekerman (2012), por su parte, se permite hablar de 'microempresas informales', coincidiendo con Arancibia (2004), en el resto de rasgos característicos de estas unidades pequeñas de actividad económica: cuentapropismo, subsistencia, bajos niveles de acumulación, baja productividad, sin contratación de terceros excepto para ocasiones particulares, escasa reinversión de ganancias, coincidencia entre lugar de trabajo y lugar de vivienda, sin acceso a crédito formal, bajo conocimiento de la gestión financiera de la actividad, sin establecimiento bajo una figura jurídica, etc.

Centrándose en la identificación de los principales factores que influyen en los procesos de nacimiento de empresas en nuestro país, Kantis (2000) y otros, hacen un racconto de las diferentes posturas teóricas que construyen el marco de lo que se conoce como 'entrepreneurship', un concepto anglosajón ligado a lo que nosotros conocemos como 'emprendedorismo', pero desligándolo de aristas de tipo social, y vinculándolo en cambio, a conceptos como innovación, vocación, valores, competitividad y negocio. Luego, desarrollan las conclusiones de unas entrevistas realizadas a emprendedores e informantes clave argentinos, siendo el del financiamiento uno de los problemas principales expresado por los entrevistados, dada su importancia al momento del lanzamiento y de la puesta en marcha, en que suele haber pérdidas. También expresan su preocupación por el poco conocimiento de los evaluadores de riesgo al momento de analizar una empresa sin trayectoria y sin garantías; por los elevados costos de evaluación de empresas nuevas, particularmente en sectores basados en el conocimiento; y por la inexistencia en nuestro país de apoyo para empresas nacientes.

Pombo (2006), resalta la relación entre financiamiento y escasez de garantías, típica en MiPyMEs en crecimiento, junto con la importancia de este sector de

actividad para la creación de empleo. Describe luego las falencias de los procesos normales de evaluación de riesgo, que al solicitar garantías a empresas -que no las tienen- dejan fuera del mercado a proyectos rentables, incluyendo a proyectos que son aún más riesgosos, pero que disponiendo de garantías, logran financiarse. Los autores afirman que "(...) en ausencia de asimetrías informativas, [el mercado] debería asegurar que el mejor proyecto, en términos de riesgo y rentabilidad, debe obtener la financiación al menor coste". Según los autores, las MiPyMEs son reconocidas globalmente como imprescindibles para el desarrollo de la actividad económica, la generación de empleo, etc., pero por otro lado, son "(...) penalizadas competitivamente mediante unas reglas internacionales que son exigibles al sector financiero".

Métodos como los provistos por el crédito cooperativo, explicados por Navarro (2010) y otros, que describen las ventajas de este sistema para el impulso de emprendimientos orientados a la inserción sociolaboral en tiempos de crisis. Los autores, en coincidencia con otros que hemos reseñado, resaltan el acceso al financiamiento como uno de los principales obstáculos para las necesidades de los colectivos emprendedores de este tipo de iniciativas. Enumeran luego los principales factores que (en España, pero que autores como Castells (2009) y Villarruel (2009) también identifican en nuestro país) debilitan las políticas orientadas a la promoción de financiamiento para emprendimientos: la escasez de recursos financieros para cubrir las acciones requeridas (por dichas políticas); la dependencia política de los fondos; el carácter temporal y coyuntural de la financiación de acciones de inserción sociolaboral; y la inadecuación de los fondos provenientes de la administración pública, porque están pensados desde una perspectiva macroeconómica y central, cuando deberían planificarse sobre una visión microeconómica y local. Esta enumeración de factores constituye también la justificación de investigación del crédito cooperativo y mutualista.

Los autores pasan luego a la enumeración de las características que permiten emparentar a las entidades de crédito cooperativo con la banca ética, o

solidaria –y que ya hemos incluido en párrafos anteriores-: (i) los destinatarios son simultáneamente clientes y socios, lo que les da un alto poder de negociación y se traduce en condiciones crediticias más favorables; (ii) son entidades significativamente eficientes, eficaces y rentables; (iii) tienen un mayor conocimiento del destinatario, y (iv) los costos por transacción son menores.

Palomo Zurdo (2009), también en el contexto español, y también analizando la banca cooperativa en relación a la financiación de empresas y la economía social<sup>20</sup>, vincula aquella con segmentos de nuestro interés: la MiPyME, los empresarios y los profesionales. En sus conclusiones el autor coincide con Navarro (2010), diciendo que “El desarrollo de las hipotéticas potencialidades de la banca cooperativa gira en torno al mantenimiento y desarrollo de las cualidades que caracterizan su modelo de negocio bancario: la especialización, la proximidad física y personal al socio y usuario, el conocimiento de sus necesidades y circunstancias, el apoyo y asesoramiento en sus decisiones financieras y el reconocimiento de su vinculación territorial y/o sectorial”.

Campos Climent (2009) y otro repiten el enfoque de Navarro, destacando las dificultades de las iniciativas de inserción sociolaboral (microemprendimientos ligados a actividades de subsistencia) en el acceso al financiamiento, las fallas de las políticas públicas, y las fortalezas del sector cooperativo para cubrir esa demanda. Por nuestra parte, todos estos autores aportan a la defensa de nuestro enfoque.

---

<sup>20</sup> Boulianne, Fraisse y Ortiz Roca, en Giudice (2005:24) definen a la Economía Social y Solidaria “(...) como aquella actividad económica que tenga por objeto trabajar para sus miembros y usuarios y para la sociedad, a fin de satisfacer necesidades precisas de interés colectivo”. Luego Giudice completa: “Se puede considerar genéricamente como Economía Social y Solidaria a todas aquellas actividades de contenido económico desarrolladas por entidades en las que el ánimo de lucro (...) no es la motivación principal que les guía”. En la presente investigación hemos preferido tomar como referencia los principios cooperativos y mutualistas, sin hacer referencia a la economía social, dado que es un campo sumamente amplio, que excede a una mirada que sólo busca cubrir a las cooperativas y a las mutuales de crédito.

Navarro (2011) sigue en la misma línea que los autores anteriores, resaltando las fortalezas de la empresa de la economía social, y del sistema cooperativo de crédito como medio para su financiación. Establece además tres variables importantes para determinar la calidad de los préstamos brindados (Viguera, 1977, coincide en estas tres variables): liquidez, seguridad y rentabilidad. Liquidez tiene que ver con la disponibilidad de efectivo en la institución, ante retiros de fondos; seguridad tiene relación con la capacidad del prestatario de afrontar deudas (su solvencia); y rentabilidad tiene que ver por supuesto con la ganancia por cada operación, que se encuentra, en las instituciones de crédito cooperativo, puesta en un segundo plano, en favor de las dos primeras variables. El autor agrega además criterios específicos del ámbito cooperativo: orígenes de los fondos, necesidades del prestatario y viabilidad del proyecto. Estas variables están incluidas en nuestros supuestos, y el trabajo de campo permitió verificar la relevancia que le dan las instituciones de crédito cooperativas y mutuales.

Respecto de las diferentes lecturas que suelen recibir conceptos como "MiPyME", "microempresa" y "microemprendimiento", Fardelli Corropolese (1999) –en un estudio sobre organizaciones de la economía social como promotoras de microemprendimientos-, coincide con Arancibia y Bekerman (2012), en cuanto a las características de lo que aquel entiende por "microempresa", y lo que las dos últimas autoras nombran como "microemprendimientos" o "microempresa informal"; en su texto se destacan las ventajas y desventajas de las organizaciones de la economía social, como promotoras de pequeñas unidades productivas. Por el lado de las ventajas nombra: (i) la experiencia; la capacitación y el compromiso del personal; (ii) la capacidad para llegar hasta las asociaciones de base, para operar con programas pequeños y para combinar la provisión de crédito con la asistencia no financiera; y (iii) las estructuras administrativas pequeñas y flexibles. Por el lado de las desventajas, enumera: (i) la limitada capacidad para manejar programas gradualmente crecientes; (ii) el bajo nivel de formación en el área financiera; (iii) los escasos recursos para la expansión de programas; (iv) el alto

riesgo de ineficiencias por los altos costos administrativos, y (v) la debilidad institucional. Es importante que un autor destaque los altos costos administrativos, mientras que otros autores remarquen lo bajos que son, en relación a cómo impactan en las tasas de interés.

Por otra parte, desde una perspectiva más histórica, y respecto de las cooperativas de crédito en nuestro país, Daniel Plotinsky (2002) hace un recorrido histórico de su evolución, contemplando etapas de crecimiento y épocas de retracción, desde los inicios bajo las formas de bancos populares y cajas rurales, hasta la mayor época de crisis del sistema, bajo la dictadura militar de los años 1976 a 1983, con la transformación de muchas cajas de crédito en bancos cooperativos. Montes (2006:254) y otros, hacen un recorrido histórico similar, y agregan un análisis cuantitativo del sector cooperativo de crédito a 2006, contabilizando 329 instituciones de este tipo a nivel nacional. Verbeke (2005) realiza también un profundo recorrido histórico, pero centrándose en los cambios del cooperativismo de crédito entre 1996 y 2005. Concluye asignando a la Ley de Entidades Financieras, a las sucesivas crisis económicas y al peso de una doble regulación, gran parte de la responsabilidad por el escaso desarrollo del sector desde la década del setenta hasta hoy. Todas las entidades cooperativistas y mutuales entrevistadas para este trabajo también hicieron referencia a estos factores.

Garnero (2005) toma el mismo camino histórico, incluye al sistema mutualista en su análisis, y también incorpora una lista de fortalezas y debilidades del sistema, tal como Fardelli Corropolese (1999), con quien coinciden en la amplia mayoría de los puntos. El autor destaca además la alta concentración que la banca tradicional posee del mercado de créditos y del mercado de depósitos, lo que redundaría en un mercado caro, ineficiente y con poderes de decisión concentrados. Hace asimismo una diferenciación entre cooperativas 'cerradas' (que sólo pueden captar depósitos de sus socios, y que funcionan bajo el INAES) y 'abiertas' (que pueden recibir depósitos de cualquier persona), aunque profundiza mucho las primeras, sin realizar el mismo análisis sobre las últimas.

Las liga históricamente al segmento de las MiPyMEs, y las destaca como muy importantes para la entrada al crédito en pueblos del interior del país, donde ciertos segmentos no pueden acceder al financiamiento bancario tradicional. Este último dato también fue corroborado por nuestras entrevistas de campo.

En lo que respecta al financiamiento específico para actividades creativo culturales, Chandler (2009) y otro, en un estudio específico sobre el sudeste de Inglaterra, los autores destacan algunas características principales de las industrias creativas que afectan su acceso al financiamiento: (i) la preponderancia de los intangibles en el cálculo de su valor; (ii) la dificultad en el cálculo de valor de intangibles; (iii) los altos costos de producción que incrementan el riesgo de la inversión; (iv) la alta variabilidad de la demanda; (v) un patrón de crecimiento particular, dado el esquema típico de trabajo por proyectos; y (vi) desconocimiento de cómo relacionarse con el sector financiero. Por otra parte, señalan varias 'grietas' financieras: (i) la ausencia de financiamiento para el eslabón de creación de contenido, que es el más riesgoso de todos, que permita llevar los proyectos hasta un punto en que puedan ser mostrados a inversores que financien la producción; (ii) la falta de conocimiento del sector financiero en las particularidades de la evaluación del riesgo de las actividades creativas; (iii) los cambios en los modelos de negocio que no son acompañados por las fuentes de financiamiento tradicional; y (iv) la falta de financiamiento para innovaciones en distribución transmedia de contenidos. Fraser (2011) se centra en las particularidades de las industrias creativas desde el punto de vista del acceso al financiamiento, en comparación con otros negocios. Como conclusiones del estudio que realizó, también (como Chandler) cita: (i) el problema de la viabilidad de este tipo de emprendimientos (debido a la incerteza de su demanda), pero agrega como tema la desalineación entre los intereses del creativo con los del proveedor de financiamiento (diciendo que a veces los creativos pueden estar motivados más por el proceso artístico que por los objetivos comerciales, lo que crea un conflicto); (ii) el desaliento de los emprendedores al momento de aplicar a alguna fuente, lo que hace directamente que no se presenten ante el temor a

ser rechazados (aunque sus negocios tengan un perfil de riesgo similar al de una actividad no creativa); y (iii), la disponibilidad de garantías es más crítico en sectores creativos que en otros no creativos.

Concluyendo: tal como dijimos al principio, nuestra búsqueda bibliográfica no devolvió autores que hayan intentado verificar una hipótesis como la nuestra. Los diversos autores vistos en estas páginas han analizado los temas y conceptos que nos competen, mayormente de manera parcial, desde diversas ópticas y en distintos contextos. Hemos tomado algo de cada uno para construir los conceptos y el marco de nuestro trabajo.

### 3. Relación entre factores macroeconómicos, políticas públicas y acceso al crédito.

Buscaremos en este apartado completar la justificación de nuestra búsqueda de mecanismos de financiamiento entre privados, sin participación pública. Los autores que citaremos a continuación establecen vínculos entre macroeconomía, políticas públicas y sostenimiento de iniciativas públicas y privadas de financiamiento a lo largo del tiempo, que nos parecen relevantes para la comprensión de nuestro enfoque.

Rozenbaum y Beltrami (2012:2) destacan como relevantes los contextos políticos locales e internacionales, por cómo influenciaron la manera en que terminaron diversas experiencias de apuntalamiento al crédito a las actividades productivas, citando específicamente: (i) el proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones de la década del 70 y el de liberalización económica (con la desregulación del sistema financiero) con que terminó dicha década; y (ii) el proceso de privatización y extranjerización de bancos provinciales y públicos de los 90'. Nosotros nos permitimos agregar el proceso de impulso que dio el actual gobierno al crédito para el sector productivo, del que hablaremos en el capítulo 2, apartado A.2, como una demostración más de

los vaivenes que la política gubernamental (más que las políticas estatales) imprimen sobre las posibilidades de financiamiento para el sector privado.

Luego, Rozenbaum y Beltrami (2012:10) citan el tamaño de la economía informal como otro factor que afecta la “(...) expansión de financiamiento a través de los canales tradicionales (...)”, ya que una gran cantidad de fondos circulan por un circuito no formal que no llega a las empresas formalizadas que los necesitan, y esta situación en última instancia (concluimos nosotros en base a lo que dicen los autores), perjudica en mayor medida a las pymes, que se encuentran con menor oferta de capitales en el circuito y menor predisposición de los bancos en arriesgar fondos en clientes con un poco más de riesgo.

Por su parte Castells (2009) habla de décadas de volatilidad económica que concluyeron en baja bancarización, monetización y oferta de crédito, mientras que Villarruel (2009) vincula los desequilibrios macroeconómicos, la calidad de las instituciones y la regulación de los mercados de crédito con el reducido tamaño de dichos mercados, el alto costo del crédito y la alta sensibilidad a los cambios de contexto. Bebczuk (2010), curiosamente (o no), emplea también el término ‘volatilidad’ y habla de “décadas de volatilidad macroeconómica”, acompañadas de “(...) deficiente protección de los derechos de los ahorristas (...)”, que llevaron a la relación créditos bancarios/PBI a niveles muy inferiores al resto de Latinoamérica, y a un décimo del nivel de países de la OCDE. E insiste, afirmando que “un despliegue sostenible de la intermediación financiera requerirá mejoras sustanciales en el marco macroeconómico e institucional”.

Navarro (2010:114), enumerando los inconvenientes que tiene en España lo que ella llama el ‘modelo clásico de financiación del Desarrollo Local’, dice: “La dependencia política de los fondos recibidos (...) hace que los resultados políticos (beneficios a muy corto plazo y vistosos) primen sobre los resultados sociales (beneficios a largo plazo y efectivos). A la luz de los aportes de otros autores y de las similitudes culturales, no tememos insertar acá una cita referida a España.

En tanto sistema, ante una crisis, la economía empuja a la informalidad a una cantidad creciente de agentes que la componen; al expulsarlos, el círculo ahorro-inversión se rompe, perjudicando principalmente a los más débiles: las MiPyMEs con menores garantías y menor capacidad financiera<sup>21</sup>.

Los mecanismos de préstamo de privados hacia privados, sustentables y sin participación directa del Estado (como los del ámbito asociativo), son los que estarían en condiciones de favorecer las posibilidades de financiamiento de nuestro grupo de interés. Nuestra investigación, sin embargo, arrojó algunos resultados que en cierta medida contradicen a esta afirmación, apoyados principalmente en la coyuntura inflacionaria actual y en la situación legal presente de las cooperativas de crédito, fruto de un extenso proceso histórico que se remonta a varias décadas atrás.

#### 4. Contexto local de la situación problemática.

La situación problemática que hemos planteado en la introducción debe comprenderse desde la conjugación simultánea de los factores que enumeraremos a continuación:

(i) la creciente “plasticidad” del trabajo. Según Sardegna (2007) “La sociedad actual vive dos tendencias contradictorias (...) el crecimiento de la flexibilidad laboral y (...) el deterioro de la seguridad en el trabajo por su alto costo. (...) las industrias culturales no permanecieron al margen de estos cambios”. En este sentido, deben ser considerados circunstancias como: el teletrabajo, la modalidad de trabajo por proyecto o a riesgo, el trabajo *freelance*, los servicios tercerizados y la desaparición de la certidumbre laboral.

---

<sup>21</sup> Según Bebczuk (2010:21): “En todos los casos el crecimiento del PBI precede al crecimiento del crédito”, salvo en países con una alta profundidad financiera (que no es el caso de nuestro país).

(ii) la profesionalización del sector de administración de la cultura, lo creativo y la gestión de contenidos. La gestión cultural y creativa, en su crecimiento como disciplina, por medio de la acción de instituciones educativas y gubernamentales, logró incrementar la presencia de 'lo cultural' en las agendas públicas, a través de congresos, ferias, tratamiento y sanción de leyes de protección patrimonial, lanzamiento de nuevas carreras, publicaciones, sitios web, incubadoras de emprendimientos, entre otros hechos y factores (CEDEM, 2012; Mariscal Orozco, 2007 y 2009; OEI, Políticas Culturales; Bayardo, 2012; Samela, 2011; entre otros).

Respecto de la profesionalización de lo que podemos llamar 'gestión de contenidos', de indiscutible vinculación con lo cultural y lo creativo, sirva como muestra la irrupción durante los 90 de numerosas escuelas de cine y producción audiovisual (especialmente en la CABA), de la mano de cambios a nivel mundial y local en los modos producción de contenidos para televisión (CEDEM, 2012:10).

(iii) el gran cambio en la competitividad durante la década del 2000 a favor de empresas argentinas con capacidad exportadora, que luego de la caída del Régimen de Convertibilidad, impulsó particularmente sectores vinculados a la televisión, al cine y al diseño<sup>22</sup>. En este marco, las administraciones públicas de varias provincias argentinas (CABA, Provincia de Buenos Aires, San Luis, Mendoza<sup>23</sup>), decidieron impulsar las actividades vinculadas a lo creativo y lo cultural.

---

<sup>22</sup> Desde el año 2007 en adelante, esta competitividad se vería progresivamente debilitada por el alza generalizada de precios en nuestro país.

<sup>23</sup> En la CABA, por ejemplo, esto se reflejó en los cambios en las estructuras administrativas públicas, que progresivamente separaron del área cultural la promoción de la actividad editorial, audiovisual, de diseño y fonográfica, para ponerla bajo el paraguas conceptual del desarrollo económico. La Provincia de San Luis, por su parte, realizó importantes inversiones para la creación de estudios de cine (de la mano de una ley provincial de promoción del sector) y la instalación de internet inalámbrica en toda la provincia. En Mendoza, el Ministerio de Turismo y Cultura elaboró un Plan Estratégico 2005-2010, con la visión explícita de consolidar la provincia como un polo cultural de trascendencia internacional (Ministerio de Turismo y Cultura, 2005). Finalmente, la Provincia de Buenos Aires, también creó la estructura administrativa necesaria para gestionar permisos de filmación y relaciones con las productoras (el BAFilm) y tiene una gestión fuertemente orientada a la música, el cine y a la gastronomía.

(iv) el estímulo dado a estos sectores por parte de políticas públicas, en diferentes provincias y en la CABA, ya sea desde el otorgamiento de préstamos, subsidios o desde la incubación de proyectos. Luego de la crisis de 2001, con la necesidad de recuperar los niveles de actividad previos, desde el Estado, en todos sus niveles, se generaron una gran cantidad de sistemas que buscaron apuntalar la creación o el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas. Las áreas públicas vinculadas a la cultura también tomaron ese enfoque, desde organismos ya existentes, como el Fondo Nacional de las Artes, o con la creación de otros nuevos, como el Fondo Metropolitano o INCUBA.

(v) el impulso que durante la década del 90' las cooperativas de trabajo tuvieron, como solución parcial a los problemas crecientes de precarización laboral y aumento de la desocupación, y que se tradujo en la creación, durante el período 2004-2010, del 70% de las 14.679 cooperativas existentes hasta ese momento. De ese total, en 2010, más de ocho mil eran cooperativas de trabajo (Plotinsky, 2010b). Hacia 2012 la cantidad de cooperativas en el país llegaría a 19.016, agrupando a un total de 9,6M de cooperativistas, rurales y urbanos<sup>24</sup>. Por otra parte, 2012 fue nombrado por la ONU como el "Año Internacional de las Cooperativas", en lo que es otro signo de apoyo a este tipo de institución y forma organizativa.

(vi) nuevas regulaciones al sector cooperativo y mutual de crédito, ante usos no legales de la figura. Para fines de 2012, el INAES, el ente regulador de todas las instituciones regidas por los principios cooperativos, junto con la UIF (la Unidad de Información Financiera) pusieron en funcionamiento un nuevo conjunto de resoluciones, tendientes a controlar que las citadas instituciones no fuesen aprovechadas para la legalización de dinero proveniente de actividades ilegales, o que fuesen utilizadas como mecanismos de 'blanqueo' de dinero. A la fecha de escritura de estas líneas todo el sistema cooperativo y mutual vinculado a

---

<sup>24</sup> Las cooperativas argentinas crecieron un 49% en los últimos tres años. En Cooperativismo en Movimiento.

actividades financieras está adaptándose a las nuevas regulaciones, mediante la implementación de sistemas que permitan la conexión entre el INAES, la UIF, la AFIP, la Comisión Nacional de Valores, la Superintendencia de Seguros y el Banco Central.

(vii) a principios de agosto de 2012, impulsada por integrantes del partido “Frente Nuevo Encuentro”, ingresó al Congreso Nacional el proyecto de ley para reformar la actual ley 21.526 sobre entidades financieras. El proyecto se denomina “Proyecto de Ley de Servicios Financieros para el Desarrollo Económico y Social” y es otro elemento más en el esquema de legitimación de las instituciones cooperativas dentro del sistema actual y en la defensa de las MiPyMEs (micro, pequeñas y medianas empresas) y microemprendimientos. El proyecto de ley incluye a las cajas de crédito, al mismo tiempo que busca limitar las tasas activas y aumentar el crédito disponible para las unidades económicas más pequeñas.

Hemos visto entonces en este capítulo, que el campo que hemos denominado como “creativo cultural”, encierra una amplia diversidad de actividades que consideradas en su conjunto, poseen una gran relevancia económica y cultural. El financiamiento de las unidades económicas que hacen posible tal nivel de actividad es igual de relevante, por cuanto diversos estudios han concluido que es uno de los condicionantes en su puesta en marcha y desarrollo. Siguiendo este razonamiento, la propia naturaleza de la actividad creativa-cultural, y las variaciones macroeconómicas que viene sufriendo nuestro país desde hace décadas, han reducido las posibilidades de acceso al crédito no sólo a mipymes de nuestro campo de interés, sino a las de todos los otros sectores de actividad económica. El contexto en que ubicamos esta situación es uno de profesionalización de la gestión cultural; uno en que las cooperativas y mutuales (especialmente las vinculadas al trabajo) han tenido una altísima tasa de crecimiento, aunque las vinculadas al crédito están bajo un creciente control por parte del Estado; uno en que se han afirmado modalidades como el teletrabajo, el trabajo por proyectos y el trabajo tercerizado y finalmente, uno

en que la competitividad que el país había logrado en el período 2003-2007, fue progresivamente erosionándose por efecto de la inflación.

## CAPITULO (2)

Prosiguiendo con la construcción del marco en que se da nuestra situación problemática, en este capítulo se abordan los problemas de financiamiento que son típicos tanto de MiPyMEs y microemprendimientos en general, como del sector cultural-creativo en particular; las razones de estos inconvenientes, y las estrategias actuales, implementadas por los diferentes emprendimientos para conseguir financiarse. Se incluye además un análisis de las diversas fuentes de créditos y de subsidios, públicas y privadas, que pueden ser utilizadas por el SCC.

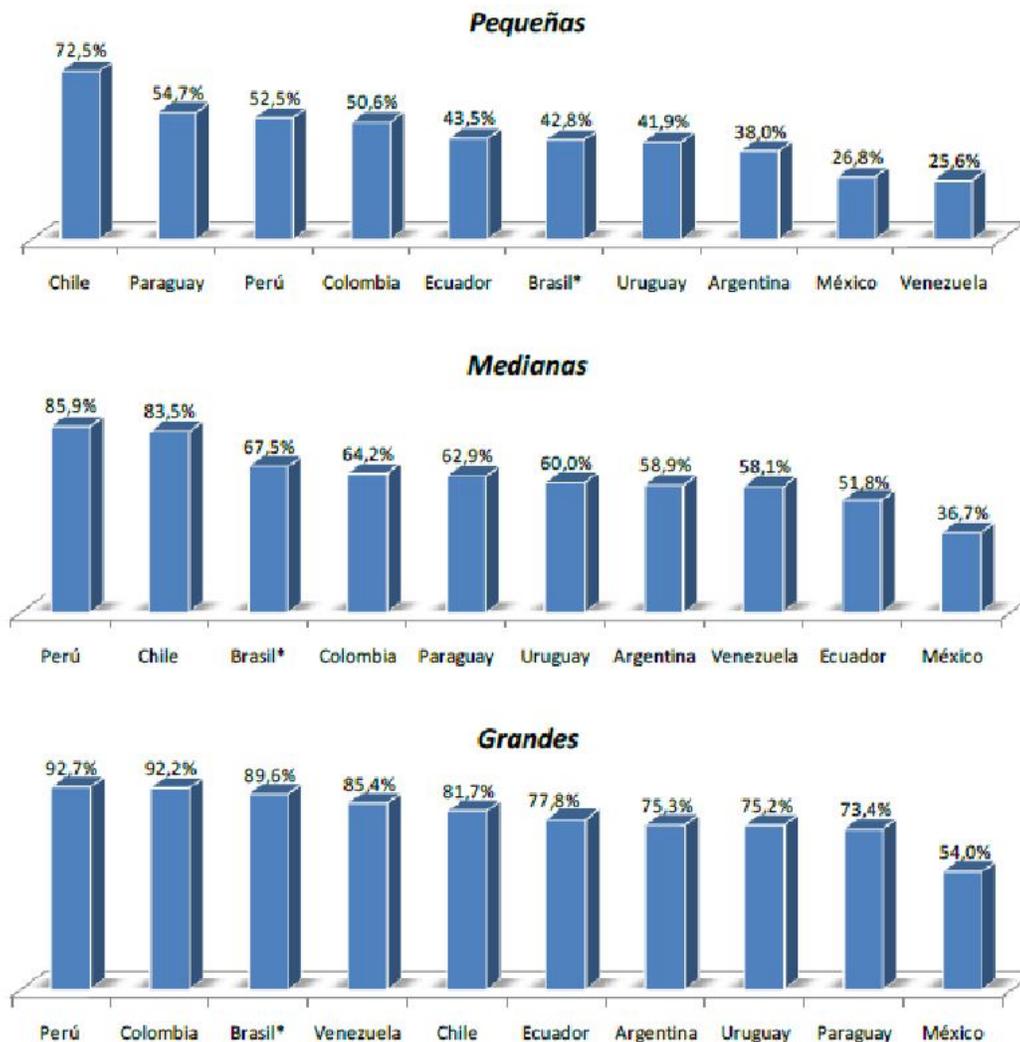
### A. Los problemas “históricos” de financiamiento para MiPyMEs y microemprendimientos.

#### 1. Datos regionales y nacionales.

Tal como dice Escudé (2001): “La información disponible indica que las empresas pequeñas fracasan con mayor frecuencia que las grandes, y que las empresas nuevas fracasan más frecuentemente que las viejas. Por ello, los préstamos a empresas más pequeñas y jóvenes son más riesgosos para un banco”. Dicho riesgo, creciente entonces cuanto más pequeña es la empresa, sumado a otros factores, tiene como consecuencia que en nuestro país (Cohen Arazi, 2012:9), sólo el 38% de las pequeñas empresas disponga de acceso al financiamiento bancario, mientras que para las medianas dicho porcentaje sube el 58,9%, y a 75,3% para las grandes.

A nivel regional, siguiendo con Cohen Arazi (2012:9), “(...) Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable (...)”. El gráfico siguiente ilustra la situación:

Gráfico 9. Empresas con préstamos bancarios o líneas de crédito (2010). Porcentaje del total de empresas.



\* Los datos correspondientes a Brasil son del año 2009.

Fuente: IERAL sobre base del Banco Mundial.

Los escenarios descritos por Escudé (2001) y Cohen Arazi (2012) indicarían que la situación ante el acceso al crédito de los microemprendimientos, tal como los entendemos nosotros, dentro de la informalidad, sería todavía más desfavorable y daría como resultado su principal estrategia de obtención de fondos: el autofinanciamiento.

## 2. Evolución histórica.<sup>25</sup>

Angelelli (2004:118), hace referencia a Goldsmith (1969), diciendo que este último detallaba, ya en esa época, problemas estructurales en los sistemas financieros de las economías en vías de desarrollo en general y en las economías latinoamericanas en particular, que seguían vigentes a principios de 2000: sector bancario pequeño, orientado a operaciones de corto plazo y bajo riesgo, vulnerable a shocks externos; con determinados sectores (pymes, consumidores de escasos recursos, inversiones de largo plazo), que no encuentran oferta crediticia; costos altos de intermediación financiera; altos niveles de autofinanciación, y mercados de valores pequeños.

Yendo a períodos más recientes, CEPAL (2003), dice que "(...) las condiciones actuales de acceso al crédito condicionan la preferencia de las empresas por el financiamiento con recursos propios (...)", y hace referencia a datos del Observatorio PyMI (una unidad de investigación dentro de la Unión Industrial Argentina), detallando que dicha tendencia se había venido acentuando para esos años<sup>26</sup>.

En 2006, el Observatorio Pyme de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA decía: "El sistema crediticio bancario argentino aumentó durante 2006 su participación en el financiamiento de la inversión (del 8% al 14% del total de las inversiones realizadas). Sin embargo aún el 78% de las inversiones se financian con recursos propios de las empresas, lo cual constituye un

---

<sup>25</sup> El 1ro. de junio de 2009, Rubén Ascúa decía en el diario Página/12: "En Argentina no existen estadísticas que permitan monitorear la evolución del nivel de acceso al financiamiento de empresas pymes, por lo que es necesario realizar estimaciones a partir de la información que emite el BCRA para tramos de financiaciones, pudiéndose afirmar que alrededor de la cuarta parte de los préstamos otorgados corresponden a operaciones con pymes. Ese monto contrasta con el aporte pyme al PBI argentino, que supera el 50 por ciento".

<sup>26</sup> CEPAL (2003): "Según datos del Observatorio PyMI, mientras que en 1994 las deudas financieras de las PyMIs representaban aproximadamente el 17% del activo, actualmente ese porcentaje se redujo al 7,5%. Aún en años de expansión económica como 1996 y 1997, el 40% de las PyMIs argentinas no solicitó crédito bancario".

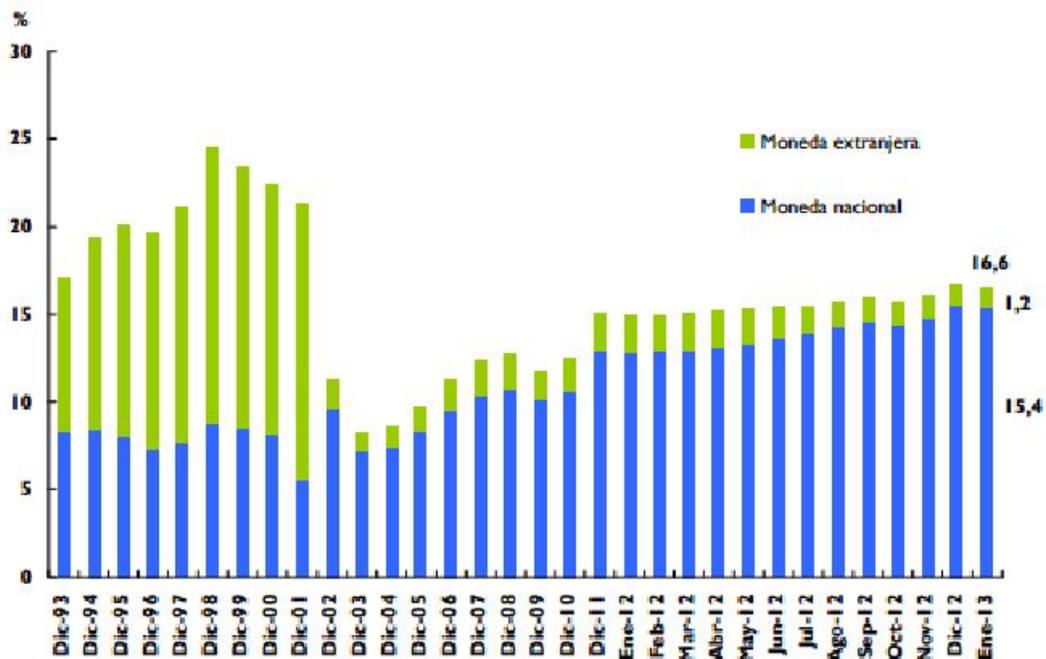
proporción demasiado elevada que liga rígidamente la inversión al ciclo de rentabilidad de las empresa<sup>27</sup>”.

En 2009, Rubén Ascúa decía en el diario Página/12 que si se tomaba el tramo de préstamos de hasta medio millón de pesos, sólo el 7% de sus solicitantes eran Pymes.

Ya en 2012, según Rozenbaum y Beltrami (2012) “No obstante la notable mejoría en las condiciones de solvencia y liquidez del sistema financiero, el crédito bancario al sector privado en términos del producto se encuentra en la actualidad en niveles muy reducidos para los estándares internacionales (en el orden del 16% para el 1° trimestre de 2012), incluso considerando países de la región con niveles de desarrollo comparables, como Brasil y Chile”.

Verificando este porcentaje, el BCRA, que desarrolla la serie histórica, ubica en enero de 2013 el ratio ‘préstamos al sector privado/PBI’ en 16,6%. Aquí debajo, el gráfico que ilustra su evolución desde diciembre de 1993.

Gráfico 10. Crédito al Sector Privado en Relación al PIB.



<sup>27</sup> Esta información versa sobre Pymes industriales.

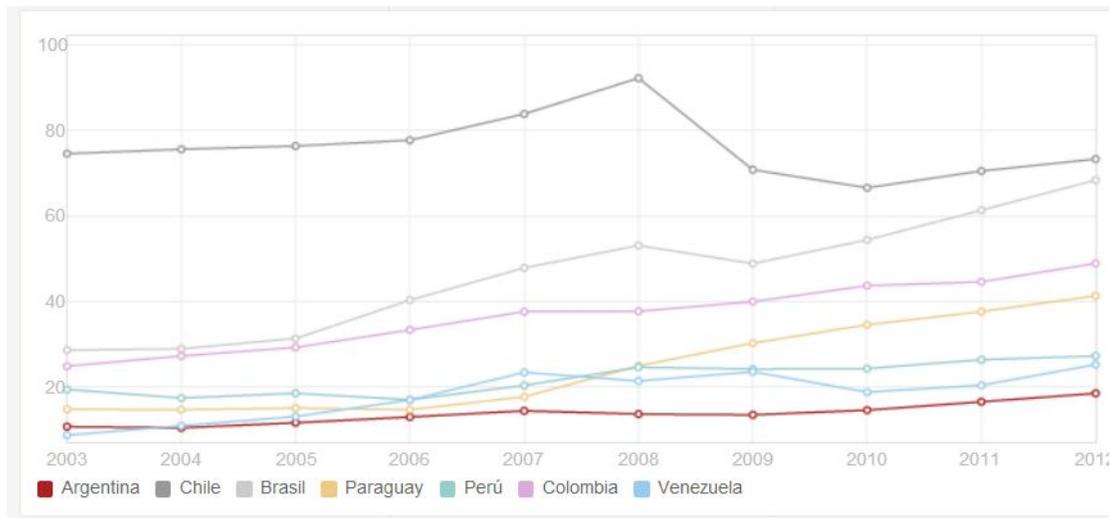
Fuente: BCRA e INDEC.

Aunque este ratio viene evolucionando favorablemente, lo que quiere decir que hay mayor uso de crédito por parte del sector privado, resta definir qué participación tienen las MiPyMEs en la toma de esos préstamos, sobre la que no hemos encontrado datos; con la complejidad adicional de que parte de los fondos que llegan a las MiPyMEs pueden tener su origen en préstamos personales.

En 2012 el Gobierno Nacional promovió ajustes en el funcionamiento del sistema financiero, buscando impulsar que los bancos brindasen mayor crédito a las pymes. Según el Informe Monetario del BCRA de abril de 2013, gracias al programa 'Línea de Créditos para la Inversión Productiva', la participación de pymes respecto del total de préstamos a empresas había pasado de ubicarse por debajo del 25% en 2009, a por encima del 30% en 2013. No hay que perder de vista, de todas maneras, que las tasas son determinadas por el Banco Central, y que se ubican al momento de la redacción de estas líneas cerca del 18%, en un entorno inflacionario, según fuentes privadas, del orden del 25%. De esta manera, los créditos tendrían la tasa subsidiada por las instituciones emisoras.

Por fuera de este programa de fomento en particular, y volviendo a la relación entre préstamos y PBI, en el siguiente gráfico se puede apreciar la evolución de nuestro país en los últimos años, y la comparación con otros de la región.

Gráfico 9. Crédito interno al sector privado (% del PIB). 2003-2012.



Fuente: elaboración propia sobre aplicación interactiva del sitio web del Banco Mundial.

Adicionalmente, Angelelli (2004:119), pone en relevancia una lista de factores comúnmente citados como los causantes de las imperfecciones de los mercados financieros en Latinoamérica, y que serían muy relevantes en los problemas de financiamiento pyme (los que no estarían restringidos solamente a las asimetrías informativas entre las partes):

“(…) problemas institucionales, inadecuación de los sistemas judiciales y contractuales, falta de regulación y supervisión, altos niveles de informalidad de las empresas, así como la inexistencia de mercados financieros a futuro”. En América Latina, concluye: “(…) la existencia de mercados incompletos es por lo tanto, un argumento clave para explicar los problemas de acceso a financiamiento frente a países más desarrollados que cuentan con sistemas financieros más profundos”.

Aportes como el de Angelelli en las líneas precedentes, deja a nuestro parecer configurado un círculo vicioso, en el que el microemprendimiento no logra cumplir con los requerimientos bancarios, luego no tiene las herramientas

necesarias para crecer y finalmente aumentar las posibilidades de salir de ese estado, lo que lo hace permanecer en la informalidad.

## B. Los inconvenientes de MiPyMEs y microemprendimientos del SCC para acceder al sistema financiero comercial.

### 1. Introducción.

Michihiro Watanabe (1998:15), en Harvey (2003:491), dice que "(...) los sistemas de crédito en el campo de la cultura y las artes son particularmente necesarios en casos especiales, como por ejemplo, tratándose de un proyecto de largo plazo que requiere de tiempo antes de comenzar a producir ingresos como suele ocurrir en el campo del espectáculo (...)".

Harvey (2003:491) por su parte opina que los préstamos son indispensables, "(...) principalmente, para las pequeñas y medianas empresas que conforman el sector económico de la vida cultural". Y sigue: "Tales actividades, no por estar vinculadas al arte y la cultura, escapan de los requerimientos financieros de corto, mediano y largo plazo, propios del resto de la vida económica y social (...)".

Desarrollaremos entonces en las próximas páginas los temas clave que hacen a la problemática del financiamiento de pequeñas unidades económicas vinculadas al SCC, en nuestro país: las razones de su elevado riesgo financiero, el entorno macroeconómico y político altamente variable, y la naturaleza de sus actividades.

### 2. Los problemas "históricos" de financiamiento de la cultura.

El primer párrafo de Londoño (2011:6): 'Caracterización de fuentes de financiamiento para empresas culturales en el ámbito público y privado, nacional e internacional', es una justificación de la existencia de su relevamiento, y de los continuos problemas de financiamiento del sector:

“Las recurrentes crisis que afectan al mundo golpean fuertemente a las industrias culturales, creativas y de entretenimiento, lo cual se evidencia en la reducción de recursos financieros destinados por los gobiernos, sectores privados y fondos internacionales de cooperación para apoyar los proyectos culturales, obligando a los investigadores y gestores culturales a redoblar esfuerzos en la generación de investigaciones y creación de conocimiento para impulsar nuevas industrias y empresas culturales, así como para fortalecer las ya existentes”.

Luego el mismo autor (2011:9) hace una directa relación entre la ausencia de modelos financieros que contemplen las características del sector, y la calificación, en términos de riesgo, que recibe. Riesgo que finalmente se traduce en ausencia de financiamiento, motivada por la pérdida de credibilidad.

Por otra parte, en su fundacional “Performing Arts: The Economic Dilemma”, Baumol y Bowen (1966) en Rapetti (2005), ya se referían a una continua crisis, como la base financiera de cualquier emprendimiento dentro de las artes escénicas, que justificaban los subsidios públicos, el mecenazgo y/o el patrocinio empresarial.

UNESCO (1981) en Harvey (2003) va hacia el mismo lado, también enumerando al mercado cultural, las subvenciones públicas y el patrocinio privado como las principales fuentes de financiamiento en los países occidentales, pero señalando asimismo que “(...) están restringiendo sus actividades de financiación (...)” debido a: (i) que el mercado tiende a destinar fondos casi exclusivamente al sector de espectáculos; (ii) la dependencia entre patrocinio privado y coyuntura económica, lo que lo hace inestable; (iii) la falta de voluntad política que falta en muchas ocasiones para dar curso a las subvenciones públicas.

La misma UNESCO en Harvey (2003:61) en su Recomendación n° 17, ya en el año 1974 creaba el Fondo Internacional para la Promoción de la Cultura, para reducir las insuficiencias en el financiamiento de la cultura, a nivel nacional como internacional. Y su Presidente, en 1978 (UNESCO, 1978), en la Conferencia de Bogotá, puntualizaba "(...) que hablar de financiamiento de la cultura no implica aplicar convencionales criterios de negocios bancarios a una permanente y vital realidad, sino que expresa la movilización de los esfuerzos de las comunidades en función de afirmar su identidad cultural (...)".

La misma Conferencia de 1978, arrojó otras afirmaciones como "En la mayoría de los países de la región, las instituciones financieras –tanto públicas como privadas- no juegan plenamente el papel que pudieran jugar en materia de financiación cultural (...)" ; resaltando luego que podría estudiarse la creación, dentro de esos bancos, "de mecanismos específicos de financiación y de crédito cultural como los existentes en otros sectores de actividad" (UNESCO, 1978, en Harvey, 2003:75).

Concluyendo, vemos con diferentes aportes que el problema del financiamiento (incluso refiriéndose a mecanismos como el mecenazgo, las subvenciones o el patrocinio privado) es un tema que afecta a todo el SCC en su conjunto, y que involucra a ejecutores y diseñadores de políticas, organismos internacionales, empresas privadas, y bancos, públicos y privados.

### **3. Características principales que hacen al problema de financiamiento del SCC.**

Un factor importante a tener en cuenta, al momento de analizar emprendimientos de cualquier tipo dentro del SCC es su imprevisibilidad de su éxito comercial. Tal como dicen Perelman (2003) con respecto al cine y la televisión, y Hecker (Observatorio de Industrias Culturales, 2005) en términos generales, las actividades culturales plantean, por su misma naturaleza estética, ideológica y de consumo, una baja previsibilidad en cuanto a su viabilidad, lo que hace que las instituciones oferentes de crédito les asignen un mayor riesgo

financiero (en comparación con el que poseería, por ejemplo, un proyecto de producción industrial de consumo masivo de alimentos). Esta calificación automáticamente los elimina como sujeto de crédito, o en el mejor de los casos, tiene como consecuencia una tasa de interés impagable para el demandante.

Para los autores del informe de la Agencia de Desarrollo para el Sudeste de Inglaterra (Chandler, 2009), es una de las tres características clave de las industrias creativas, especialmente en sectores como la televisión, los videojuegos y la industria audiovisual, debido a los altos montos necesarios para producción, y a la demanda de dicho tipo de productos, influenciada fuertemente por componentes subjetivos como el gusto y la moda. Factores condicionantes de la demanda que, agregamos nosotros, están presentes en la amplia mayoría de las actividades culturales y creativas.

El mismo punto de vista es compartido por Londoño (2011:10), cuando habla de "(...) la naturaleza impredecible de la creatividad (...)" y "(...) la misma naturaleza del mercado"; Vézina (2007:3), cuando habla del carácter de "prototipo" de los productos y servicios culturales, y de cómo esto "cuestiona la manera de evaluar su calidad"; Fraser (2011), a quien ya citamos antes, habla de "(...) la gran incerteza sobre la viabilidad de estos negocios creativos (...)".

Rama (1999) enumera una serie de variables que en su conjunto, representan muy acertadamente cómo está condicionada la demanda cultural y qué la hace altamente impredecible: no solamente precios, gustos e ingresos de los consumidores, sino también nivel educativo, "experiencia, identidad, pertenencia, características psicológicas de los consumidores, su contexto socioeconómico o su aversión al riesgo, y su disposición a la inversión o al consumo".

La calificación financiera de estos emprendimientos se ve afectada también (especialmente en emprendimientos pequeños) por su carencia de garantías

físicas, o sea, bienes de capital que puedan servir como garantía ante el pedido de financiamiento, y que puedan ser liquidados por el prestador, en caso de necesidad. La ausencia de garantías es explicada por Vézina (2007:9), cuando dice “Une des principales difficultés que présente le milieu culturel pour l’analyste financier est le caractère intangible du produit qui se traduit, à toute fin pratique, par une absence de matières premières et d’inventaire et donc de garanties tangibles”<sup>28</sup>. O sea que la dificultad para los modelos de evaluación tradicionales es doble: productos y servicios intangibles como norma del sector, producidos por bienes de capital intangibles (creatividad, propiedad intelectual, reconocimiento de marca, talento de los integrantes del equipo), que además, son frecuentemente producidos por equipos que se arman y desarman de acuerdo al proyecto (Chandler, 2009:5).

La frecuente ausencia de capital de trabajo está asociada con estructuras de trabajo informales, transitorias y construidas en torno a un proyecto, y no en torno a un emprendimiento que permita la consolidación en el tiempo de una estructura, especialmente en el que Rama (2009) denomina el sector “artesanal”: aquel sector de actividad cultural con cualidades más experimentales, “orientado a productos de alto riesgo económico”, y que luego, eventualmente, pueden llegar a ser tomados por el otro sector más industrial, con mayor estructura, presencia en el mercado, disponibilidad de capital y márgenes de riesgo ya morigerados.

Esta modalidad de trabajo por proyecto a la que se refiere Vézina (2007), es responsable parcial del círculo vicioso (en términos económicos), de la autonomía del trabajador cultural, su alta variabilidad en la facturación y su desigual distribución de los ingresos a lo largo del tiempo. Son todos factores que atentan contra su valuación financiera, al momento de solicitar un crédito para un emprendimiento de tamaño reducido. La otra porción de la responsabilidad, creemos –y nos permitimos insistir con esto-, se la llevan

---

<sup>28</sup> Una de las principales dificultades del entorno cultural para el analista financiero es el carácter intangible del producto que resulta, a todos los efectos prácticos, por la falta de

procesos que vienen de la mano de la precarización laboral, la digitalización, la virtualización de los espacios de trabajo y la portabilidad de las herramientas de trabajo (Sardegna, 2007).

En síntesis, y aprovechando a Vézina (2007), las características propias de las actividades culturales creativas son: intangibilidad de un producto vendible, alto riesgo, alta variabilidad en la facturación, autonomía y frecuente informalidad del trabajo, desigualdad en la distribución de los ingresos a lo largo del tiempo y ausencia de capital de trabajo.

#### 4. Contexto actual en nuestro país y en el mundo.

Tal como dijimos al principio de este documento, el financiamiento bancario (o sea, aquel financiamiento por fuera de subsidios y préstamos con participación estatal, directa o indirecta<sup>29</sup>), para creación y desarrollo de nuevos pequeños emprendimientos dentro de la actividad creativa y cultural, en la Argentina actual, es altamente inaccesible para emprendedores de estos sectores, y además, casi en su totalidad, está concentrado en el AMBA<sup>30</sup>.

---

materias primas e inventarios y, por lo tanto, de garantías tangibles.

<sup>29</sup> Pretendemos de esta manera dejar en claro que centramos nuestro interés en mecanismos de financiamiento entre privados, excluyendo instituciones administradoras de fondos públicos.

<sup>30</sup> A esta conclusión llegamos de manera indirecta, siguiendo el razonamiento de Eduardo Hecker expuesto en estos párrafos, cuando dice "(...) simplemente son PyMEs, y este tipo de empresas han tenido una dificultad tradicional de acceder al crédito en la Argentina. Históricamente han sido un sujeto despreciable del sector bancario, a menos que sean aquellos lugares donde prestan altísimas tasas de interés". Esta situación va de la mano de la búsqueda de rentabilidad por parte de los intermediarios financieros privados, que no instalan puntos de servicio allí donde no perciben que pueden generar determinado índice de ganancia. Ligando esto al nivel de riesgo de pymes, e incluso más con el nivel de riesgo inherente a pymes y microemprendimientos culturales, claramente el sistema bancario privado se concentrará en las áreas donde consigan mayor nivel de actividad rentable. Esta conclusión está respaldada por el informe de la empresa KPMG (2012:15) que dice que desde fines del siglo pasado, "(...) la cantidad de sucursales se mantuvo más o menos constante, al tiempo que los cajeros automáticos (ATM) se multiplicaron por tres (...)", y apoyando el argumento de la rentabilidad, dice: "En aquellas localidades con mínima presencia de sucursales o cajeros, fue principalmente la banca pública la encargada de ofrecer puntos de contacto para el público". Por otra parte, en su informe 'Créditos y depósitos por provincia. ¿Hay un sesgo hacia las más ricas?', KPMG dice haber detectado una relación en forma de 'U', entre la proporción de préstamos y depósitos, y la riqueza de las provincias (medida en PBG per cápita), pudiendo significar que los principales demandantes de préstamos son tanto aquellas regiones muy necesitadas (población de escasos recursos con poca capacidad de ahorro), como aquellas con mayor dinamismo y con condiciones para financiarlo. Como textos ampliatorios de este tema, recomendamos: 'La

La problemática que nos convoca no es de todas maneras exclusiva de nuestro país y ha sido examinada por medios de comunicación, estudios públicos e investigaciones académicas en todo el mundo, por lo que concentraremos en este apartado los ejemplos que nos permitan reconstruir con mayor precisión el entorno en que se encuentra la actividad del SCC, y que justifican nuestra afirmación de más arriba, y nuestro enfoque general en esta investigación.

En 2005, se realizó el Encuentro Internacional “Las PyMEs de la Cultura. El desafío de la Competitividad” organizado por el GCBA. Uno de sus ejes de trabajo fue el acceso al financiamiento de las PyMEs culturales. Durante su presentación, la entonces Subsecretaria de Gestión e Industrias Culturales del GCBA, Stella Puente, adelantaba: “(...) la problemática alrededor del financiamiento, uno de los grandes dilemas que tienen las PyMEs Culturales, las que, a diferencia de sus hermanas más tradicionales, tienen mucha dificultad para ser sujetos de crédito”. Por su parte, Eduardo Hecker, en ese momento Presidente del Banco Ciudad, sintetizaba:

“Respecto de los problemas de financiamiento que hoy tienen las PyMEs culturales con el sistema bancario tradicional, voy a puntualizar en cinco razones: la primera es que simplemente son PyMEs, y este tipo de empresas han tenido una dificultad tradicional de acceder al crédito en la Argentina. Históricamente han sido un sujeto despreciable del sector bancario, a menos que sean aquellos lugares donde prestan altísimas tasas de interés. La segunda razón es porque el banco no sabe contra qué riesgo presta garantía. En una empresa donde hay máquinas importantes o el establecimiento y la parte inmobiliaria del establecimiento es importante, hay una garantía real, pero las industrias culturales tienen una base de activos intangibles y esto dificulta para

---

bancarización y los determinantes de la disponibilidad de servicios bancarios en Argentina’, escrito por Alejandra Anastasi, Emilio Blanco y otros, BCRA, 2010 y ‘El uso simultáneo de

cualquier banco el análisis de riesgo y el análisis de garantías. La tercera razón es porque el crédito en la Argentina tiene una baja penetración a todo lo que no ha sido prestarle al Estado. (...) La cuarta razón es la tendencia que hay a autofinanciarse que ha sido por costumbre o porque no quedaba otra opción. Finalmente, la quinta razón es el problema de management de las empresas, donde no todo son debilidades del lado de las instituciones financieras, sino que también hay problemas de management como cualquier PyME, (...)."

Laura Tesoriero, en ese momento la presidenta de EPSA Music, decía "(...) financiamiento, ésta no es una palabra que dentro de las discográficas estemos acostumbrados a usar, hablamos de autofinanciamiento, pero no de recibir financiamiento de afuera".

Por su parte, la Provincia de Mendoza, en su plan estratégico del área cultural, publicado en 2005, señala en un análisis FODA, la "Falta de acceso al financiamiento para nuevos emprendimientos".

Este problema no se da únicamente en nuestro país, sino que se presenta de manera similar en otras partes del mundo. Por caso, el reporte 'Acceso a Financiamiento para Negocios de las Industrias Creativas', preparado para el Departamento de Cultura, Medios y Deportes del Reino Unido, remarca que "La evidencia entonces apunta a una falla de mercado, siendo más aguda en la provisión de financiamiento a sectores del software y (los considerados como) 'Otros Sectores Creativos'. Esto puede deberse a la gran incerteza sobre la viabilidad de estos negocios creativos y/o a una no coincidencia entre estos negocios creativos y los proveedores de financiamiento<sup>31</sup> (Fraser, 2011)".

---

crédito formal, informal y el desahorro', de Andrés Genes, Carlos Maya y otros, BCRA, 2011.

<sup>31</sup> Copiamos textualmente: "The evidence therefore points to market failures being more acute in the supply of finance to Software and Other Creative Content sectors. This may be due to

El Ministerio de Cultura del Gobierno de Colombia publicó en 2011 un documento conteniendo su política nacional para la promoción de las industrias culturales de Colombia. En ese documento se destacaban cinco ejes problemáticos, siendo el bajo acceso al financiamiento el segundo de ellos. (Londoño, 2011).

Sandra Rapetti (2002:102), en su libro 'Pasión por la Cultura. Una investigación sobre la gestión, el financiamiento y la problemática de las organizaciones culturales de Montevideo', dice que un 55% de las organizaciones culturales analizadas consideraba la falta de financiamiento por parte de empresas y fundaciones de empresas como un problema; en tanto 60% consideraba la falta de apoyo gubernamental como un problema.

Siguiendo con ejemplos a nivel internacional, en 2009, la Agencia de Desarrollo para el Sudeste de Inglaterra encargó una investigación sobre el acceso al financiamiento por parte de industrias culturales y creativas de esa zona. Los resultados indicaron la identificación de 3 brechas a subsanar: la falta de financiación para la generación de contenido vinculado a la propiedad intelectual; la excesiva orientación del financiamiento hacia emprendimientos basados en tecnología, lo que disminuía los fondos disponibles para el resto de las ramas de actividad; y la necesidad de desarrollar el conocimiento mutuo entre la oferta y la demanda de fondos (Chandler, 2009).

UNIDO (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, 2007), en su estudio 'Industrias Creativas y Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas. Una contribución al alivio de la pobreza', recomienda "fortalecer los proveedores de servicios [financieros] públicos y privados buscando modificar las fallas de mercado que funcionan en contra de las micro y pequeñas empresas como (...): el acceso al financiamiento".

---

greater uncertainty about the viability of these CIBs and/or a misalignment of interests between these CIBs and finance providers".

Vemos, como conclusión, que varios autores, emprendedores e instituciones, de diversas partes del mundo, describen el problema del acceso al financiamiento como algo común en la actividad cultural y creativa.

Por otra parte, si analizáramos presupuestos públicos aplicados a cultura en nuestro país (así como cantidad de empresas culturales y creativas), veremos una alta concentración en la CABA. La Ciudad de Buenos Aires, comparada con la Nación (OIC, 2011), aportó entre 2001 y 2009, entre el 4,2 y el 3,81% del total de su presupuesto anual a la denominada 'función cultura', mientras que el Estado Nacional, aporta porcentajes que van del 0,26 al 0,3% del presupuesto total nacional<sup>32</sup>. Tanto en términos relativos como en términos absolutos, la CABA supera a Nación y se ve beneficiada no sólo con los fondos provenientes de su propio Estado<sup>33</sup>, sino que además en su territorio tiene la presencia de instituciones culturales que reciben su financiamiento del Estado Nacional, como el Museo Nacional de Bellas Artes, el Teatro Nacional Cervantes y el Centro Cultural del Bicentenario, de próxima inauguración. Destacamos esta situación porque la existencia de aportes públicos al diverso ecosistema de agentes de la actividad cultural y creativa soporta, retroalimenta y potencia la creación, fomento y sostenibilidad de otros muchos creadores de productos y servicios para el sector<sup>34</sup>.

Citado desarrollo reafirma la desigualdad y centralidad que esta ciudad ejerce sobre el resto del país, concentrando, por ejemplo, el 30% del empleo generado por industrias culturales, con 8 de cada 100 trabajadores haciéndolo

---

<sup>32</sup> UNESCO recomienda porcentajes que están alrededor del 3%.

<sup>33</sup> Desde 2000 llevó adelante diversas medidas de promoción de la actividad creativa, primero desde el área de Cultura, y desde fines de 2007, con el inicio de la gestión del PRO, desde el área de Desarrollo Económico, sumándole además, la acción de mecanismos ya existentes como Proteatro, Prodanza, el Fondo Metropolitano para las Artes y las Ciencias y desde hace un par de años, el Régimen de Mecenazgo.

<sup>34</sup> Otros números que dimensionan la actividad creativa y cultural de la CABA, según OIC (2010): en 2009, casi el 10% de los empleos en blanco de la Ciudad fueron generados por nuestro sector de interés; en el mismo año, el 8,7 del producto de la Ciudad fue generado por las IC (contemplando complejo editorial, gráfico, fonográfico; artes escénicas y visuales; complejo audiovisual, y servicios culturales y creativos conexos). La comparación para 2009, a nivel país, de presupuesto porcentual dedicado a cultura puede verse en este link [consultado

dentro del sector (Centro de Atención al Inversor), y sumando sobre su territorio, como dijimos, el presupuesto de la Ciudad con parte del de la Nación, que también posee varias instituciones<sup>35</sup> culturales funcionando dentro de los límites de la Av. General Paz, siendo los porteños los directos beneficiarios de dicha concentración de oferta cultural y recursos.

## 5. Evolución del aporte público y privado a la cultura en los últimos años.

En lo que respecta al presupuesto público asignado a cultura por parte del Estado nacional y los provinciales, y de acuerdo a cifras publicadas por el SINCA (Sistema Nacional Cultural de la Argentina), se puede concluir que los fondos asignados claramente fueron en ascenso durante el período 2001/2009, en coincidencia con la recuperación de la actividad económica, luego de la crisis sufrida en 2001.

A 2009 los presupuestos entre jurisdicciones mostraban una alta desigualdad entre ellas, con la Ciudad de Buenos Aires aportando el 3,2 de su presupuesto al área, y en orden inmediatamente decreciente Tierra del Fuego, con 1,12 y Córdoba con 0,84.

Por otra parte, varias provincias multiplicaron, comparando 2001 con 2009, sus presupuestos asignados al área. Por ejemplo, Santiago del Estero multiplicó casi 42 veces los fondos para cultura, pasando de \$0,25 por habitante, a \$10,40 por habitante, quedando de todas maneras en el rango de las provincias que menos invierten, con sólo el 0,19% de su presupuesto. En orden decreciente, Tierra del Fuego aumentó 16 veces, pasando de \$2,96 a \$48,37 y Entre Ríos, 15,32 veces, yendo de \$0,59 a \$9,04. San Luis es un caso particular, ya que mostraba en 2007 una inversión por habitante del orden de \$119,4, con un piso de casi

---

en abril de 2013]: <http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/presu/imagenes/presupuesto-jurisdiccional-destinado-a-cultura-segun-provincia-Ano-2009.gif>

<sup>35</sup> Ejemplos relevantes son el Centro Cultural del Bicentenario, próximo a inaugurarse, a la fecha de escritura de estas líneas; la Casa del Bicentenario, la Casa del Fondo Nacional de las Artes, el Teatro Nacional Cervantes, el Museo Nacional de Bellas Artes y el Museo Nacional de Arte Decorativo, entre otros.

siete pesos en 2001, pero no hay datos para 2008 y 2009. Ciudad de Buenos Aires multiplicó su inversión por habitante en tres veces y media, mientras que Nación lo hizo en dos veces<sup>36</sup>.

De todas maneras, la importancia de los presupuestos públicos asignados a cultura, con respecto a nuestro tema de investigación es relativa, en tanto nuestro interés se vincula con las dificultades de financiamiento de las iniciativas emprendedoras creativo-culturales privadas. Si llegáramos a comprobar cuánto de este incremento presupuestario general se canalizó hacia programas de préstamos para microemprendimientos y MiPyMEs, los citados números podrían tomar importancia, pero no parece haber cifras al respecto, y es un objetivo que excede los de este estudio.

Algunas iniciativas de préstamos con fondos públicos son el Programa FinanciarTE, realizado en 2010 entre la Municipalidad de Rosario y el Banco Municipal de la misma ciudad, con créditos de hasta \$40.000, 36 meses de plazo, y una TNA de 19,95% menos una bonificación del 6% (Municipalidad de Rosario); el Sistema Interinstitucional de Créditos, Asistencia y Asesoramiento para Micro emprendimientos de Base Cultural (SICAAMIC), compuesto en 2011 por el Consejo de la Microempresa, la Universidad Nacional de Jujuy y la Secretaría de Turismo y Cultura de dicha provincia, armado para destinar la suma total de \$250.000 a cinco proyectos piloto seleccionados por la entidad (Créditos y Asistencia para Productores Culturales, 2011)<sup>37</sup>; el Fondo Nacional de las Artes, que posee préstamos a una TNA de 9% y con plazos que van de las 18 a las 120 cuotas, de acuerdo al tipo de préstamo, y con máximos de \$70.000 para préstamos personales, y de \$200.000 como para préstamos hipotecarios (Fondo Nacional de las Artes)<sup>38</sup>. En nuestro relevamiento no

---

<sup>36</sup> Elaboración propia en base a la tabla publicada en el SINCA, disponible online: <http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/presu/tablas/Presupuesto%20cultural%20por%20habitante%202001-2009.xls> [consultada el 9 de julio de 2013].

<sup>37</sup> No se encontró sitio web oficial del SICAAMIC, ni información sobre la continuidad/resultados de la iniciativa.

<sup>38</sup> En 2009, el Laboratorio de Industrias Culturales de la Secretaría de Cultura de la Nación editó un documento electrónico llamado 'Guía de Recursos', en la que incluía, en su sección 'Créditos, Préstamos, Subsidios y Fondos' a los siguientes fondos no exclusivos del sector creativo

logramos encontrar otros programas de préstamos (no subsidios) a emprendimientos culturales.

Respecto del aporte privado a la cultura, deberíamos considerar, siguiendo con nuestro enfoque, aquellos fondos que hubiesen sido asignados a préstamos para microemprendimientos y microempresas creativas. No tenemos, sin embargo, registros de tal actividad por fuera del funcionamiento normal del sector privado como banca tradicional, y de su oferta de líneas para pequeñas empresas y emprendimientos; nunca, que sepamos, orientando una línea hacia la actividad creativa cultural en particular. Tal como dijimos en otros párrafos, dichas líneas generales podrían ser aprovechadas eventualmente por emprendedores y microempresas de nuestro sector de interés, en caso de cumplir con los requisitos solicitados por las instituciones oferentes, los cuales no escapan a las generalidades de la banca comercial<sup>39</sup>.

## C. Estrategias de financiamiento<sup>40</sup> actuales de las MiPyMEs y microemprendimientos del SCC en Argentina.

### 1. Introducción.

Diversos estudios destacan el autofinanciamiento (OIC, 2005: 71, 73, 112; DGCOMEX, 2010:36; Marino, 2011:57; Alvarez, 2008) (el aporte de los dueños; reinversión de ganancias), como la principal fuente de fondos para puesta en marcha y desarrollo de emprendimientos culturales y creativos en nuestro país, tanto para lo que nosotros hemos definido como microemprendimientos, como

---

cultural: el FOMICRO (Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos); el FONTAR (Fondo Tecnológico Argentino) y el FONAPYME (Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa).

<sup>39</sup> En 2009, el Laboratorio de Industrias Culturales de la Secretaría de Cultura de la Nación editó un documento electrónico llamado 'Guía de Recursos', en la que incluía, en su sección 'Créditos, Préstamos, Subsidios y Fondos' a las siguientes instituciones bancarias y líneas de crédito: Banco Ciudad y sus líneas para PyMES y Microemprendedores; Banco Galicia y sus productos 'Leasing' y 'Préstamos Financieros'; BBVA, id. ant.; Santander Río y sus productos 'Súper Préstamo Pymes y Comercio' y 'Leasing'; Banco Nación y sus líneas de financiamiento para MiPyMEs, para inversiones productivas y leasing, y el Banco Provincia y sus líneas de crédito y leasing.

<sup>40</sup> De todo tipo y origen.

para MiPyMEs. Es una característica predominante que se observa también en emprendimientos de similar tamaño, no pertenecientes a nuestro sector de interés.

Luego, desde el ámbito público (el de la Ciudad de Buenos Aires, por ejemplo) se vienen impulsando mecanismos como la Ley de Mecenazgo (pero que no permite financiar proyectos con fines de lucro) y el Fondo Metropolitano de las Artes y las Ciencias (que exige la superación de un proceso de selección). Desde el Banco Ciudad, por ej., hay líneas de préstamo diseñadas para emprendedores (tanto unipersonales como sociedades de hecho), con montos de hasta \$70.000 ó \$240.000, dependiendo de su nivel de facturación anual; también dispone de una línea para instituciones que brindan microcréditos, de entre \$5.000 y \$20.000 (Banco Ciudad de Buenos Aires). Tal como dijimos en reiteradas ocasiones, es para destacar que las diferentes líneas de préstamos que ofrece este banco cubren una amplia gama de destinatarios, montos, plazos, condiciones de otorgamiento y destinos, y a los fines de nuestra investigación, podrían ser aprovechadas por un amplio rango de emprendimientos vinculados al SCC, aunque no tenemos conocimiento que esto haya ocurrido. También hay que tener en cuenta que estas líneas provienen de un banco vinculado al estado de la Ciudad de Buenos Aires, y como tal, posee objetivos de rentabilidad atenuados por los beneficios sociales que históricamente persigue, que son los que hacen posible dichas líneas. Presenta sin embargo, las condiciones típicas de un banco comercial, en términos de exigencia de garantías y de viabilidad productiva, legal, técnica, y no menos importante: económica y financiera.

El Fondo Nacional de las Artes (dependiente del Estado Nacional), ofrece también líneas de préstamos a tasa subsidiada para proyectos y emprendimientos culturales y algunas disciplinas cuentan con organismos estatales especialmente dedicados a su fomento (que sólo en algunos casos contemplan fondos para emprendimientos, como un teatro, por ej.): el cine y las artes audiovisuales con el INCAA (dependiente del Estado Nacional); el

teatro con el INT (también dependiente del Estado Nacional) y Proteatro (dependiente del GCBA); la danza con Prodanza (también dependiente del GCBA); entre otros. Profundizaremos en cada uno en los siguientes párrafos.

## 2. Mecanismos de financiamiento con participación pública.

La Ley de Mecenazgo de la Ciudad de Buenos Aires (Ley n° 2264/06<sup>41</sup>) permite que personas y empresas tributantes del impuesto a los Ingresos Brutos (que es un impuesto de nivel local, recaudado por el Estado de dicha ciudad) destinen el 50% de las cuotas no vencidas, o el 2% de las cuotas ya abonadas durante el año anterior, a los proyectos que hayan sido seleccionados como destinatarios de dichos fondos (Presentación de la Ley de Mecenazgo). La selección de los proyectos la realiza un comité, llamado 'Consejo de Promoción Cultural', integrado por seis miembros y asesorado por un conjunto de veinticuatro personas, elegidos por aquellos seis, que se especializan y dividen la evaluación de proyectos según pertenezcan al audiovisual, las artes visuales, las letras, la música, las artesanías, el patrimonio, etc., cubriendo así mayormente todas las disciplinas artísticas. Los proyectos contemplados son exclusivamente aquellos sin fines de lucro, pudiendo sin embargo financiarse honorarios o compensaciones del artista o gestor, aunque el producto resultante no pueda ser comercializado. (No queda claro si hay alguna etapa de control estatal que lo impida). Una etapa de comercialización puede ser considerada, si se la incluye como complementaria para la obtención de recursos que financiarán parte de costo (Preguntas Frecuentes Ley de Mecenazgo).

---

<sup>41</sup> El marco legal completo que enmarca al funcionamiento de la ley y el Consejo, está compuesto por: Ley N° 2264 modificada por Ley N° 4093-11; Ley N° 4093; Decreto N° 886-07 modificado por Decreto N° 1135-09; Decreto N° 159-11 y Decreto N° 587-11; Decreto N° 124/2011; Resolución N° 648-MCGC-2010 modificada por Resolución N° 1455-MCGS-2012; Resolución N° 1395-MCGC-2010 modificada por Resolución N° 4986-MCGC-2011; Resolución N° 772-MCGC-2011; Resolución N° 1806-MCGC-2011; Resolución N° 1455-MCGC-2012; Resolución N° 2261-MCGC-2012; Resolución N° 223-LCABA-2011; Resolución N° 752-AGIP-2009; Resolución N° 1028-AGIP-11; Reglamento Interno CPC. En línea [http://www.buenosaires.gob.ar/areas/cultura/mecenazgo/normativa.php?menu\\_id=30123](http://www.buenosaires.gob.ar/areas/cultura/mecenazgo/normativa.php?menu_id=30123). [consultado en julio de 2013].

Una vez que el Consejo incluye al proyecto presentado entre aquellos que pueden recibir fondos, los autores/dueños del proyecto deben conseguir los aportantes, usando y desarrollando su propia red de contactos<sup>42</sup>. Por otra parte, el Consejo tiene varios criterios que usa para evaluar los proyectos presentados: su calidad e innovación, su factibilidad, su continuidad en el tiempo, la experiencia e idoneidad de los gestores, el público destinatario, la existencia de trabajo colectivo y en red, la capacitación de los destinatarios, los valores que maneje el proyecto, la presencia del proyecto allí donde haya menor presencia pública o donde no existan otros mecanismos de financiamiento cultural y finalmente, que el proyecto mismo cuente con mecanismos internos de control y evaluación, que permitan un monitoreo de avances y resultados.

En nuestro país, la Ciudad de Buenos Aires y las provincias de Catamarca, Tucumán, Chaco y Río Negro tienen una ley de este tipo plenamente en funcionamiento. En otras provincias, e incluso a nivel nacional, leyes similares están en distintas etapas de elaboración, presentación o reglamentación.

Fondos provenientes de un marco legal como el presentado por la Ley de Mecenazgo de la Ciudad de Buenos Aires, permitiría a priori la puesta en marcha y desarrollo de una MiPyME cultural. La asociación civil Buenos Aires Lírica, la Fundación Julio Bocca, la Fundación del Banco Itaú y la asociación civil Juventus Lyrica (aunque todas por supuesto sin fines de lucro), entre otras instituciones, son ejemplos de financiamiento (desconocemos si total o parcialmente), de sus actividades en algún momento de los últimos años, desde la puesta en funcionamiento de la ley.

---

<sup>42</sup> Las fundaciones pertenecientes a empresas cuentan con una ventaja competitiva al respecto, dado que, de ser aprobados sus proyectos, normalmente cuentan con una fuente de financiamiento segura y estable en el tiempo, permitiendo a la empresa 'nodriza' convertir fondos destinados a impuestos en fondos destinados a cubrir costos de personal, infraestructura y materiales, que luego redundarán en un aumento de su valor de marca, de su presencia en el ámbito cultural y finalmente, en beneficios para los destinatarios y usuarios de las acciones culturales financiadas.

A nivel nacional opera el ya mencionado Fondo Nacional de las Artes, una institución de 1958, financiada principalmente con lo generado por el uso de obras dentro del dominio público pagante y por otros impuestos aplicados a la actividad cultural. Brinda subsidios, becas y préstamos. En detalle, brinda subsidios para recuperación de espacios culturales, y subsidios para instituciones (sin fines de lucro en ambos casos); becas para "(...) apoyar y promover los proyectos colectivos de creación, investigación, gestión y perfeccionamiento de grupos de creadores, artistas, escritores, realizadores y artesanos (...)" (Fondo Nacional de las Artes), también para apoyar proyectos individuales; concursos diversos orientados a promover la producción discográfica folklórica, el tango, la producción cinematográfica, las artesanías, los contenidos para televisión, la danza y otras expresiones, variando de año a año; y finalmente, otorga créditos (personales, hipotecarios y para industrias culturales), sobre los que ya hablamos más arriba, para personas físicas y jurídicas, con garantía personal e hipotecaria (dependiendo del caso), a una TNA del 9%, en plazos que van de 18 a 120 meses, con el requerimiento de un codeudor y/o garante.

Según nos fue manifestado personalmente por un integrante de la Subgerencia de Extensión, Promoción y Servicios Culturales, en los últimos años hubo solamente un pedido de crédito por parte de una 'industria cultural', correspondiente a un local de música en vivo del barrio de Recoleta de la Ciudad de Buenos Aires, para la compra de un piano de cola, a usar en sus espectáculos y por una asociación civil, para la remodelación de un auditorio. Asimismo, la mayoría de los préstamos que da la institución, según nos fue manifestado, son otorgados bajo la forma de préstamo personal.

Estos préstamos son claramente una opción posible para mipyes del sector creativo cultural, siendo las tasas sumamente convenientes, especialmente en un contexto inflacionario, y comparadas con las ofrecidas por los bancos<sup>43</sup>. Los requisitos solicitados por la institución, de todas maneras, no dejan de ser muy

---

<sup>43</sup> A julio de 2013.

similares a las de una entidad comercial, que busca disminuir el riesgo de la operación. El proceso de evaluación, que según nos fue manifestado, tuvo ajustes con el paso de los años; hoy requiere que el candidato a prestatario presente un codeudor o garante, como reaseguro de su solicitud y además, tanto al solicitante como a su codeudor, se les solicita certificar nivel de ingreso, antigüedad laboral y titularidad sobre bienes presentados como garantía<sup>44</sup>. Finalmente, el FNA también impone un máximo del 30% del valor de la cuota por sobre la remuneración mensual del solicitante y codeudor.

Dentro del mismo tipo de instituciones, con muchos menos años de historia, menor rango, y sólo otorgando subsidios, se encuentra el Fondo Metropolitano para las Artes y las Ciencias, una división administrativa del Ministerio de Cultura de la Ciudad de Buenos Aires, destinada al reparto de un fondo establecido anualmente. Destinado a personas físicas y jurídicas establecidas en la Ciudad de Buenos Aires, los montos por proyecto varían según líneas de subsidio establecidas por la institución, a saber: Patrimonio Cultural, Creadores, Promoción y Desarrollo Cultural, Promoción del Tango en el Exterior, Promoción Cultural Nacional e Internacional, Fomento de la Danza, Audiovisuales y Democracia 30+30. Los montos van desde \$9.000 a \$80.000, de acuerdo al tipo de proyecto<sup>45</sup>.

En línea con los subsidios como forma de financiamiento, tanto la Ciudad de Buenos Aires como la Nación tienen sus líneas específicas para artes escénicas: Proteatro y Prodanza, en el caso de la CABA, y el Instituto Nacional del Teatro, en el caso de Nación. Todas estas brindan subsidios a salas y a grupos teatrales, dándose incluso casos en que tanto sala como espectáculo están subsidiados por una u otra jurisdicción. Poseen una amplia diversidad de líneas de subsidios, de acuerdo al objeto a financiar, con montos que van hasta los cien mil pesos, para el caso de las salas teatrales, por ejemplo. Proteatro y

---

<sup>44</sup> Un proceso con grandes similitudes al que veremos en entidades cooperativas y mutuales.

<sup>45</sup> Las iniciativas de este tipo, especialmente desde el ámbito público, son numerosas y abarcan todo el territorio. Tratar de contabilizarlas y ubicarlas en el espacio es una tarea que excede a

Prodanza son financiados con partidas del presupuesto general del Estado de la Ciudad de Buenos Aires, mientras que el INT, además de recibir asignaciones presupuestarias similares, recibe el 8% de las sumas recaudadas por el ex COMFER (hoy AFSCA) (Ley Nacional del Teatro), en un esquema muy similar al del FNA, al recibir fondos variables de un tercero.

Según el Informe de Gestión 2012 del INT (INT, 2012), durante ese año se aprobaron 331 subsidios para salas y espacios, 241 para producción de obra y 34 para actividad de grupo, en todo el país.

La actividad teatral de todo el país está indudablemente impulsada por el financiamiento público, y en la Ciudad de Buenos Aires en particular, la 'tradición teatral', la concentración de población, el nivel adquisitivo y las facilidades de financiamiento hacen que, en términos de actividad, el nivel de actividad sea comparable con pocas ciudades del mundo (OIC, 2011)<sup>46</sup>. Desde el punto de vista de la sustentabilidad, sin embargo, probablemente este esquema de subsidios sea más beneficioso para las salas que para los grupos, dada la naturaleza de la actividad teatral: los grupos teatrales se forman normalmente para una obra y luego se desarman; las salas, sin embargo, permanecen y se sustentan con la venta de tickets y otros servicios, como la gastronomía, la educación, el alquiler de espacios y la provisión de otros servicios. Esto los hace asimilarse completamente a la tipología de emprendimiento, tal como la venimos utilizando.

Un esquema similar al INT usa el INCAA (Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales), que con un complejo entramado de subsidios y créditos es el principal impulsor de la actividad cinematográfica en nuestro país (Barnes, 2011). Se financia principalmente con un 10% de cada ticket de cine vendido en todo el país (Ley 17741). Un debate de larga data, sin embargo, es aquel

---

este trabajo; son, además, sujeto de una alta variabilidad, de acuerdo a momentos políticos/electorales y económicos.

centrado en si el INCAA está realizando correctamente su labor al financiar producciones que prácticamente no tienen asistentes, antes que priorizar menos películas, pero con mayores niveles de producción y calidad, que atraigan más al público y permitan contar otras historias, especialmente a la luz de la poderosa influencia del cine estadounidense<sup>47</sup>. El tamaño actual del mercado cinematográfico argentino parecería condicionar el desarrollo de empresas productoras, en el que se contabiliza un puñado de productoras específicamente cinematográficas (porque las empresas apelarían a la diversificación para poder sostener la producción según González (2012:10); mientras, para Barnes (2011) esas empresas serían sólo cuatro); un universo de 75 distribuidoras activas para 2010 (Barnes, 2011); y una gran concentración en el eslabón de la exhibición, con sólo un puñado de empresas administrando la mayoría de los complejos multisala del país y lo que en ellas se proyecta (Perelman, 2003:27).

Bajo el esquema de concursos (selección por parte de un comité o variante de comité), para acceder a un subsidio bajo la forma de premio, las posibilidades para una MiPyME son amplias, en tanto los hay en gran cantidad y diversidad, locales, provinciales, regionales, nacionales e internacionales, con premios de diversa índole, tomando forma de fondos, o acceso a productos y/o servicios; están impulsados por organizaciones privadas, públicas y del tercer sector, y la selección de obras puede ser sumamente amplio, o restringirse a una disciplina artística específica, un campo de investigación, un área geográfica, un país o conjunto de países, un segmento etario, étnico, de género, y un largo etcétera. En algunas ocasiones estos concursos se realizan en el marco de algún otro evento (como puede ser una bienal, una feria, una exposición), o de alguna fecha particular (aniversarios, inauguraciones, fechas conmemorativas), y a veces simplemente son periódicos o responden a necesidades específicas de difusión/presencia en medios, por lo que se realizan en una sola oportunidad.

---

<sup>46</sup> Según OIC (2012), la cantidad de espectadores sólo en la CABA, durante 2011, alcanzó los 3.8M, sumando los asistentes a teatros públicos y teatros comerciales; sin incluir el teatro independiente, del que no hay cifras.

De coincidir el criterio de selección del concurso con la necesidad de la empresa, los requisitos solicitados, el monto ofrecido, etc. estas oportunidades pueden representar una buena ocasión para las MiPyMEs de incorporar fondos, actualizar los recursos existentes, etc.

Como pequeníssima muestra valga solamente el ejemplo citado por el Ministerio de Industria de la Nación (SEPYME, 2011), en el que unos diseñadores audiovisuales fueron beneficiados con los 'préstamos de honor' (préstamos a tasa cero que son devueltos de acuerdo a la evolución del proyecto) del programa 'Capital Semilla', que dicha repartición está realizando desde hace cuatro años en todo el país, con montos que van de \$30.000 a \$70.000. El citado Ministerio de Industria posee un programa de crédito con tasas subsidiadas al 9% (similares al del FNA), llamado FONAPYME, destinado "(...) a empresas industriales, prestadoras de servicios industriales, agroindustriales y del sector de la minería y construcción" (SEPYME, 2009): un universo del que claramente la mayoría de las empresas del sector cultural creativo queda excluido, salvo aquellas dedicadas a la impresión gráfica, la replicación de CD's y DVD's, vinculadas a procesos de producción masiva mecanizada<sup>48</sup>.

## 2. Mecanismos de financiamiento con participación privada.

No tenemos registro de empresas argentinas de nuestro sector de interés que hayan tenido financiamiento inicial (privado) de fondos semilla, de inversores ángeles o de fondos de riesgo. Estas formas de fondeo, además del riesgo natural del sector en cuestión, cargan con la inseguridad de estar financiando un proyecto que sólo existe en un plan de negocio (como es el caso de los fondos semilla) o que está dando sus primeros pasos (que es el momento en que aparecerían inversores ángeles y fondos de riesgo). Estos actores, sin

---

<sup>47</sup> V. Haciendo Cine (2013), Escribiendo Cine (2013), Porta Fouz (2012), Rovito (2002) y Perelman (2003:21)

embargo, suelen tener mayor presencia en sectores con mayor escalabilidad, proyección de crecimiento y con posibilidad de proteger con seguridad la propiedad intelectual surgida de la empresa. Es por eso que este tipo de inversiones, de privados a privados en las primerísimas etapas de desarrollo, se ven en sectores como el informático (de Torres Carbonell, 2012:54) y el farmacéutico, por ejemplo.

El financiamiento de la banca tradicional, como es previsible, no está presente en nuestros sectores, con unas pocas excepciones como el fideicomiso Invertfilm de 2008 (Guarino, 2008), una iniciativa conjunta de BDCine, FilmSuez, Cinecolor, Distribution Company y Alta Definición Argentina, que no tuvo réplicas en el tiempo<sup>49</sup>. No es casual que, de todos los sectores creativo culturales, sea el cine el que tiene respuesta del sector bancario: la cinematografía, dado su esquema de distribución y venta de derechos, potencialmente para todo el mundo y para una gran cantidad de ventanas (cine, televisión, cable, VOD, PPV, derechos derivados, remakes), posee una mayor posibilidad de generación de ingresos que otros productos culturales.

La participación de crédito bancario dentro de nuestro sector de interés venga seguramente de la mano de lo que ya citamos de Escudé (2001): aproximadamente el 30% del crédito otorgado a personas físicas podría estar financiando MiPyMEs. Basados en esta afirmación, presumimos que son las garantías personales de los solicitantes (así como sus ingresos por otras actividades), y no las de los emprendimientos, las que reaseguran un crédito; y cruzando esto con Vézina (2007:9), ya citado anteriormente, quien destaca la ausencia de garantías tangibles en nuestro sector, y con Rama (2009), quien detalla las razones de la variabilidad del consumo cultural, es esperable que ese porcentaje sea incluso mayor en el área creativo cultural.

---

<sup>48</sup> Restaría ver si la declaración del cine como actividad industrial afecta de alguna manera la posible participación de una producción cinematográfica o alguna actividad accesoria la solicitud de fondos al FONAPYME.

<sup>49</sup> Nos animamos a decir que este fideicomiso es el único ejemplo de implementación de un instrumento de alta complejidad financiera para fondeo de recursos, dentro de nuestro sector de interés, en la historia de nuestro país.

La participación de marcas (conocida normalmente como patrocinio o '*sponsoreo*'), particularmente las pertenecientes a mercados masivos, es moneda corriente en eventos multitudinarios, espectáculos musicales y festivales. A cambio de su presencia en la comunicación del evento (por ej., 'Personal Fest', 'Pepsi Music'), ya sea como marca principal, o en convivencia con otras, la empresa organizadora percibe un ingreso monetario de acuerdo a los usos del mercado y al nivel de participación en la comunicación. Es, según algunos exponentes del sector, un ingreso importantísimo de esos grandes eventos, que tienen además una relevante entrada de dinero en la venta de tickets, lo que en conjunto les permitiría disminuir los márgenes de riesgo empresario (Espósito, 2012 y Ceriotto, 2006).

No es claramente tampoco una manera en que pequeños emprendimientos puedan apoyarse para dar sus primeros pasos, ya que no tienen nada para ofrecer a cambio (que pudiese llegar a ser de interés de una marca de un producto masivo), y siquiera es, de todas maneras, una costumbre del sector creativo cultural argentino, como sí podemos decir que lo es en Estados Unidos, mundialmente reconocido por ser el país en que el ámbito empresario está ampliamente vinculado con actividades culturales y de entretenimiento.

El ámbito teatral de la Ciudad de Buenos Aires usa habitualmente esta forma de presencia marcaria en las piezas de difusión de la obra a cambio de recursos materiales (como ser prendas de vestir y maquillaje), en una modalidad que conoce como 'canje'. Es también una práctica común en el ámbito televisivo (aunque en este medio también se observan modalidades muy similares al patrocinio visto en párrafos anteriores). No hay sin embargo transferencia alguna de fondos; es sólo un intercambio de productos por tiempo de aire, o espacio en una pieza de comunicación.

Diferente es el caso en que una empresa o un grupo de empresas financian la actividad de una institución, con su propio presupuesto, como es el caso de

fundaciones que nacen y se desarrollan gracias a los aportes de una empresa 'nodriza'. Aunque obviamente instituciones sin fines de lucro, valgan como ejemplos la Fundación PROA (con la empresa Techint), la Fundación Telefónica, la Fundación Itaú y la Fundación Petrobras (con las empresas del mismo nombre) y la Fundación Konex (con los aportes de José Luis Ovsejevich, su director), entre tantos otros ejemplos posibles, en nuestro país y el mundo.

En este mismo esquema aparecen los programas de RSE (Responsabilidad Social Empresaria), en el que las empresas, con el objetivo de cambiar la percepción de sí mismos entre su audiencia, clientes y/o grupos de interés, y/o con el de intervenir en cierto aspecto de la sociedad que es relevante para ellos, financian proyectos de una amplísima diversidad (construcción de una casa, una escuela, la realización de un concurso, el financiamiento de una investigación, el de becas de estudio, etc.) entre los que puede haber algunos que sirvan como punto de arranque para algún emprendimiento o MiPyME. De todas maneras, no dejan de ser donaciones dirigidas a un objetivo específico, y como tales son altamente variables.

Siguiendo con el desarrollo de las donaciones como origen de fondos para financiamiento, el financiamiento colectivo (*'crowdfunding'*, en inglés) surgió hace menos de cinco años como una nueva forma de captación de fondos, que es aprovechada por usuarios de la web de todo el mundo, para poner en marcha y desarrollar proyectos y emprendimientos de toda índole. Diversas plataformas, en diversos idiomas, niveles de popularidad y áreas de especialización, se transformaron en puentes de comunicación, y de transferencia de fondos, entre realizadores, emprendedores, y donantes eventuales, quienes por el solo hecho de participar o bajo la promesa de una gratificación<sup>50</sup>, aportan un pequeño monto que sumado a los de los otros,

---

<sup>50</sup> Teniendo como base la donación, una de las innovaciones del crowdfunding es que permite que los que buscan fondos ofrezcan algún tipo de 'recomensa', 'gratificación', o 'devolución', a los que aporten al proyecto. Tal es así que incluso hoy en día algunos proyectos culturales, como la grabación de un disco o la impresión de un libro, se basan exclusivamente en este principio, de manera que la donación funcione efectivamente como una compra previa del producto a producirse.

pueden llegar a formar un fondo suficiente, que hace posible la realización de los objetivos propuestos<sup>51</sup>.

#### 4. Conclusión.

Sintetizando, actualmente los emprendimientos culturales (especialmente aquellos radicados en Ciudad de Buenos Aires) pueden recurrir a una gama de fuentes de financiación para puesta en marcha de emprendimientos que van desde el capital propio –la más preponderante– hasta la participación en subsidios (incluyendo concursos y premios), préstamos, becas y/o programas de cooperación, impulsados por privados, diferentes niveles del Estado argentino, u otros Estados extranjeros. Todas estas últimas opciones, sin embargo, vienen condicionadas desde origen, en tanto cada organización selecciona quién va a ser adjudicatario de ese fondo, de acuerdo a múltiples criterios, que van desde zona de residencia, hasta calidad artística, trayectoria, escalabilidad, público destinatario, monto requerido, finalidad, zona de impacto, innovación, factibilidad y experiencia de los impulsores/gestores, entre otros posibles.

Tanto desde el ámbito privado como desde el ámbito público, las opciones son diversas, concentradas en las grandes ciudades, y suponemos en un principio objeto de una alta variabilidad, en función de necesidades empresariales y gubernamentales, fechas y aniversarios, y climas económicos y expectativas, entre otros factores. Algunos concursos y subsidios, de cualquiera de los tres sectores, podrían ser (y hay casos que así lo verifican; v. Catálogo de Ganadores de Buenos Aires Emprende 2010), fuentes de fondos para puesta en marcha y desarrollo de MiPyMEs, en la medida en que algunos no poseen requerimientos legales de participación de casi ningún tipo<sup>52</sup>. Como es lógico,

---

<sup>51</sup> A la fecha, plataformas como Kickstarter (.com) han llegado a financiar colectivamente proyectos por USD 827M [disponible en línea: <http://www.kickstarter.com/help/stats>]; en nuestro país, las plataformas más utilizadas son Idea.me y Panal de Ideas.

<sup>52</sup> Como ejemplo, el concurso Emprende Cultura, realizado en el marco del V Congreso Iberoamericano de Cultura, no requería ningún tipo de formalidad por parte del emprendedor o

ser beneficiarios en un esquema de mecenazgo y/o solicitar subsidios a instituciones como el FNA, INT, Proteatro o el Fondo Metropolitano, exigen un nivel mínimo de formalidad por parte de la persona responsable del proyecto/emprendimiento que pueden dejar a cierto universo fuera de la posibilidad de acceso. Tal como funciona en el mercado financiero tradicional, solicitar un crédito implica niveles de formalidad aún mayores.

#### D. Estrategias de financiamiento actuales de microemprendimientos en Argentina: autofinanciamiento.

Identificar las fuentes de financiamiento de emprendimientos informales, y en relación al último párrafo del anterior apartado, dentro del sector creativo cultural, estimamos implicaría detallar las mismas fuentes de financiamiento que se dan en los microemprendimientos informales de otros ramos en general. O sea, apoyándonos en los ya citados (OIC, 2005:71, 73, 112; DGCOMEX, 2010:36; Marino, 2011:57; Alvarez, 2008) habría que destacar el autofinanciamiento como principal forma de fondeo de la economía informal, en tanto recurrir a los esquemas desarrollados anteriormente implicaría poseer una mínima inserción en el sistema impositivo que puede no darse, particularmente en los sectores de menos recursos. En segundo lugar deberíamos nombrar mecanismos informales de crédito entre privados, en condiciones establecidas (tasa, monto, plazo, etc.) por el poder de negociación y posibilidades de cada parte interviniente. Excede a este trabajo intentar cuantificar cuán presente está este mecanismo dentro del SCC.

De Torres Carbonell (2012) coincide con nuestro punto de vista y con todos los autores anteriormente citados, cuando dice:

“En todas las naciones, la cantidad de inversión informal es mayor a la cantidad del capital de riesgo clásico. Por cada nueva

---

de la empresa. En línea: <http://www.culturaiberoamerica.org/concurso-empende-con-cultura/> [consultado en octubre de 2013]

empresa que empieza su vida con capitales de riesgo, hay más de 10.000 que empiezan sólo con financiación de los mismos emprendedores, y en muchos casos inversores informales.

Emprendedores, familiares cercanos, amigos y vecinos son las mayores fuentes de capital informal para los start-ups. De ahí que los emprendedores deben buscar a su familia y amigos para que, con sus capitales semillas iniciales, aumenten sus propias inversiones en sus proyectos.

(...) casi el 70% del capital semilla de los nuevos emprendimientos es provisto por los propios emprendedores y casi el 25% por inversores informales”.

Sintetizando este capítulo, destacamos que las unidades económicas del SCC arrastran desde siempre problemas para conseguir financiamiento, especialmente por su falta de garantías, alto nivel de incertidumbre en cuanto al éxito comercial de su propuesta, intangibilidad de sus activos, y su elevado nivel de informalidad. Este escenario las coloca ante el sistema financiero como agentes de alto riesgo y por consiguiente, como improbables sujeto de crédito. Los Estados, tanto el nuestro como el de otros países del mundo, han desarrollado una amplia diversidad de mecanismos para asegurar el financiamiento a la actividad cultural creativa. Mediante impuestos, tasas y aranceles, hasta subsidios y muy ocasionalmente préstamos, las administraciones públicas han alcanzado resultados diversos en la promoción de los diversos sectores. En algunos casos sin embargo, ciertas líneas de financiamiento dependen exclusivamente de los vaivenes políticos, lo que las hace altamente variables. Por otra parte, las empresas privadas siguen su lógica capitalista en lo que a apoyo económico al SCC se refiere, implementando mecanismos de mecenazgo, patrocinio o responsabilidad social empresaria, allí donde les es más conveniente. Finalmente, los microemprendedores, aquellos que se encuentran en la informalidad, se apoyan mayormente en el autofinanciamiento o en el apoyo de familiares y

personas cercanas con quienes pueden establecer un acuerdo flexible y en condiciones acordes a sus posibilidades legales y económicas.

## CAPITULO (3)

Luego de revisar cómo los microemprendimientos y MiPyMEs del SCC se financian actualmente, en este capítulo iniciamos el análisis de los mecanismos que al inicio de esta investigación entendimos servirían para superar las dificultades ya descritas. Se realiza entonces un análisis legal e histórico, de las cooperativas y de las mutuales en general, así como de las cooperativas y mutuales de crédito en particular. Se analizan también brevemente algunos casos de particular interés para nuestro trabajo.

### A. Tipología de las instituciones de crédito vinculadas a los principios cooperativos.

#### 1. Introducción

Desde los primeros indicios cooperativistas en Europa, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX (Monzón Campos, 2008), sus valores fundacionales han probado ser esenciales, funcionales y efectivos en grupos de afinidad y de alto riesgo crediticio (Navarro, 2010), en tanto compensan con ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad (ACI, 2004), las falencias propias que el sistema financiero tradicional y sus sistemas de evaluación de riesgo perciben en los emprendimientos con características como las que describimos en los párrafos anteriores.

Asimismo, autores como Melián Navarro (2010), Campos Climent (2009), Fardelli Corropolese (2001) y Cabaleiro Casal (2008) sostienen la conveniencia de las instituciones financieras cooperativas como mecanismos de financiamiento de pequeños emprendimientos ligados a colectivos con problemas de acceso al financiamiento.

En nuestro país, desde la década de 1870, todas las clases sociales apelaron a estos mecanismos de asociación para acceder, o darse el acceso, a servicios sociales, educativos y financieros, entre otros, a través de organizaciones

mutuales y solidarias (Plotinsky, 2002). Durante poco más de cien años, este tipo de mecanismos cumplió un importantísimo rol social, allí donde el Estado no llegaba y/o donde el privado no encontraba estímulo, hasta que en 1977 importantes cambios en la legislación prácticamente destruyeron una institución importante del crédito cooperativo, las cajas de crédito: 102 de las 375 cajas que había en 1976, se mantuvieron bajo la misma figura, mientras que las otras se vieron obligadas a transformarse en bancos cooperativos y a fusionarse entre sí (Plotinsky, 2010a). Hoy en día sólo funcionan dos cajas de crédito cooperativas<sup>53</sup> en todo el país: 'Cuenca' y 'La Capital del Plata' (BCRA, 2012).

Por su parte, las cooperativas de crédito son instituciones sin fines de lucro que se considera no realizan intermediación financiera (ya que solamente operan con socios propios, aunque podrían trabajar con terceros, por decisión asamblearia y bajo ciertas condiciones), y por lo tanto no están supervisadas directamente por el BCRA ni por la Ley de Entidades Financieras. No aceptan depósitos y no pueden realizar operaciones de ahorro y préstamo, lo que hace que operen exclusivamente con capital propio. Según Verbeke (2005) "(...) aunque estas cooperativas no están autorizadas a realizar intermediación financiera, su actividad es importante en ciertas ciudades y localidades del interior ya que benefician a una franja de población que usualmente enfrenta dificultades para acceder a los servicios financieros bancarios formales". Nuestro trabajo de campo permitió verificar esta afirmación.

De forma similar a las cajas y a las cooperativas de crédito, las mutuales que brindaban créditos también tuvieron mucha importancia durante todo el siglo XX en nuestro país. Empezaron como agrupaciones de ayuda mutua, para todo tipo de necesidades, y para 1914, ya había 1200 en todo el país (Di Stefano, 2002). Atención médica, remedios, internaciones, gastos fúnebres, seguros de vida, educación de niños, pensiones, o ayuda mutua en general, fueron y son sus áreas de acción. Progresivamente dejaron sus orígenes étnicos y agruparon

---

<sup>53</sup> Según Verbeke (2005), "las cajas de crédito cooperativas y los bancos cooperativos representan una simbiosis de dos entidades reguladas por regímenes propios y diferenciados: la

trabajadores con oficios o empleos similares; del aporte voluntario fueron pasando al aporte descontado desde la planilla de sueldo (Di Stéfano, 2002). Históricamente vinculadas a los servicios de salud, su acción dentro del plano financiero estuvo vinculada a unir el ahorro con los créditos personales a los afiliados.

Actualmente, las cooperativas dedicadas en forma total o parcial al crédito, en nuestro país, son 290 (INAES). En total, considerando los diferentes tipos, suman más de 25 mil<sup>54</sup>. Por el lado de las mutuales, las especializadas en crédito son 158, contándose más de 4800 por todo tipo de actividad. Son las dos tipologías de instituciones que nos interesan, pero en las próximas páginas desarrollaremos brevemente todos los actores importantes del sistema cooperativo de crédito.

## 2. Cooperativas.

De acuerdo al art. 2do. de la Ley 20.337 de Cooperativas, son instituciones que funcionan sobre la ayuda mutua de los asociados, con el objetivo de organizar y prestar servicios. Los puntos más importantes del segundo artículo de la citada ley se expresan sobre: capital variable y la duración ilimitada de la institución; la ilimitación a su cantidad de socios o a su capital; la concesión de un voto a cada asociado; la inexistencia de trato preferencial a algún socio; la imposibilidad de conformarse para difundir ideas políticas, religiosas, de nacionalidad, región o raza, y que dichos criterios no puedan limitar el acceso de nuevos asociados; la distribución de los excedentes, de haberlos, a los asociados, de acuerdo al uso que cada uno hizo de los servicios; y el límite a la responsabilidad de los asociados de acuerdo a la cantidad de cuotas suscriptas.

---

cooperativa de crédito por una parte y la financiera institucionalizada, por la otra”.

<sup>54</sup> De estas 25 mil, 19 mil son cooperativas de trabajo, 5 mil de las cuales fueron creadas durante 2012. Gran parte de este incremento se debe a la implementación del plan social de generación de trabajo denominado ‘Argentina Trabaja’, impulsado por el Ministerio de Desarrollo Social. Este programa usa la figura de la cooperativa para formar equipos de trabajo.

Por su parte, el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, en su 'Guía para la Organización de Cooperativas' (2002), resalta otros factores importantes que hacen a la constitución y sustentabilidad de una institución de este tipo, a saber: (i) además de cumplir con las condiciones administrativas impuestas por la Ley, la institución debe tener claro su objetivo social, es decir, el para qué los asociados se juntan a trabajar en forma cooperativa; (ii) en caso de ser una cooperativa de producción de bienes o de provisión de servicios, que haya un mercado potencialmente interesado en dichos productos o servicios; (iii) que los asociados tengan los recursos suficientes, en caso que haya que aportarlos para el financiamiento de una obra en común, o que puedan pedirlos a una fuente externa, al menos hasta que el giro propio de la actividad alcance para cubrir los costos de funcionamiento; y (iv) el producto o servicio generado por la cooperativa debe ser competitivo para el mercado al que va dirigido y pretende insertárselo.

Este tipo de instituciones pueden tomar básicamente dos formas: cooperativas de trabajo, o de servicios. Serán de trabajo cuando un grupo de personas se junte, aportando cada uno su tiempo y capacidad laboral, con el objetivo de producir colectivamente un producto y satisfacer la necesidad de trabajo de cada uno. Por otra parte, si el objetivo es satisfacer solidariamente otra necesidad económica diferente del trabajo personal, como conseguir algún servicio público, crédito, vender productos elaborados, proveerse de bienes, acceder a una vivienda o cualquier otro fin, deberán conformar una cooperativa de servicios, especializada en consumo, crédito, vivienda, servicios públicos o provisión, según corresponda (Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, 2002:6).

En tanto agentes insertos dentro de un contexto de mercado, las cooperativas deben tener un nivel de organización y eficiencia en la producción como para poder competir; en este sentido, son equiparables a cualquier empresa<sup>55</sup>. Se

---

<sup>55</sup> De hecho, según la Alianza Cooperativa Internacional, una cooperativa es "(...) una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada".

diferencian de éstas en su atención a los llamados 'Principios de la Cooperación'<sup>56</sup> (algunos de los cuales se ven reflejados directamente en el artículo 2 de la Ley 20.337) y que describen con mucha exactitud las particularidades de esta forma de asociativismo: (i) membresía abierta y voluntaria: cualquier persona puede asociarse voluntariamente, sin distinción de ningún tipo; (ii) control democrático de los miembros: las cooperativas son instituciones democráticas, en las que cada miembro tiene el mismo derecho de voto, y donde cada voto tiene el mismo valor; (iii) participación económica de los miembros: los miembros contribuyen en forma equitativa y controlan democráticamente el capital de la institución; suelen recibir una compensación, si la hay, por su calidad de miembros; si hay excedentes, los miembros decidirán si se guardan para formar o incrementar una reserva, si se reparte (tal como fue dicho en líneas anteriores) entre los asociados, en función de sus transacciones con la cooperativa o si se destina al apoyo de cualquier otra actividad; (iv) autonomía e independencia: estas organizaciones son autónomas y si realizan acuerdos con cualquier tercero, sea persona física o jurídica, se llevará adelante en tanto no afecte dicha autonomía y el control democrático de los miembros; (v) educación, formación e información: todos los miembros y directivos de la institución son formados en los valores, regulaciones y todos los temas relevantes vinculados a la cooperativa; y deben asignarse fondos y programarse actividades para la información y difusión de la actividad cooperativa en el público general; (vi) cooperación entre cooperativas: las instituciones deben trabajar en forma conjunta mediante la asociación en nuevas instituciones de nivel local, regional, nacional o internacional; y (vii) compromiso con la comunidad: la cooperativa debe buscar el desarrollo sostenible de la comunidad, de acuerdo a las políticas aprobadas por sus miembros.

Según la Alianza Cooperativa Internacional, a nivel mundial no hay una estadística certera de la cantidad de cooperativas, aunque se estima que a

---

<sup>56</sup> Estos principios son un conjunto de ideas fundacionales del movimiento cooperativista y puestos en común desde los inicios de esta forma de asociativismo, a mediados de 1800, en

2012, este tipo de instituciones tienen casi mil millones de socios y generan 100 millones de empleos.

En nuestro país, según las bases de datos disponibles en el sitio web del INAES se crearon desde el inicio del registro en 1927, hasta octubre de 2013, un total de 21169 cooperativas de todos los tipos, distribuidas en todo el país. No hay provincia sin presencia cooperativa, mientras que cinco concentran el 60,29% del total: Buenos Aires (36,06%), CABA (11,73%), Santa Fe (6,25%) y Córdoba (6,25%). Por otra parte, según Báez (2008), para 2008, la cantidad de asociados en todo el país, para la citada fecha ascendía a 9.392.713 personas, concentrándose el 87,1% en las siguientes jurisdicciones: Buenos Aires (33,9%), Santa Fé (29,3%), CABA (17,4%) y Córdoba (6,5%).

### 3. Mutuales.

Según la Ley 20.321, Ley Orgánica para las Asociaciones Mutuales, artículo segundo: "Son asociaciones mutuales las constituidas libremente sin fines de lucro por personas inspiradas en la solidaridad, con el objeto de brindarse ayuda recíproca frente a riesgos eventuales o de concurrir a su bienestar material y espiritual, mediante una contribución periódica". Dicha ayuda puede tomar la forma de (Ley 20.321):

"(...) prestaciones mutuales aquellas que, mediante la contribución o ahorro de sus asociados o cualquier otro recurso lícito, tiene por objeto la satisfacción de necesidades de los socios ya sea mediante asistencia médica, farmacéutica, otorgamiento de subsidios, préstamos, seguros, construcción y compraventa de viviendas, promoción cultural, educativa, deportiva y turística, prestación de servicios fúnebres, como así también cualquiera otra que tenga por objeto alcanzarles bienestar material y espiritual".

Los aspirantes a socios deben, según lo establezca el estatuto de cada institución, cumplir ciertos requisitos para ser aceptados y poder acceder a los servicios; para el ingreso son aplicables criterios como "(...) profesión, oficio, empleo, nacionalidad, edad, sexo u otras circunstancias (...)", en tanto no afecten los principios del mutualismo, que veremos en los siguientes apartados.

En nuestro país, desde el inicio del registro en el año 1946, y hasta octubre de 2013, según información que nos fue proporcionada por INAES, las mutuales creadas ascienden a 4.666; todas las provincias cuentan con presencia mutual, mientras que en cuatro se concentra el 71,8% del total: CABA (20,4%), Buenos Aires (25,1%), Santa Fe (17,5%) y Córdoba (8,8%). Por otra parte, según Báez (2008), para 2008, los asociados eran casi cinco millones, con el 84,8% concentrado en Santa Fe (33,6%), CABA (30,4%), Buenos Aires (14,5%) y Córdoba (6,6%).

#### 4. Cajas de crédito cooperativas<sup>57</sup>.

Tal como dijimos al principio de este apartado, las cajas de crédito cooperativas son "instituciones financieras no bancarias y se encuentran reguladas por la misma legislación que los bancos cooperativos. Operan con un capital inferior al de los bancos y tienen algunos límites a su operatoria" (Montes, 2006). Son instituciones abiertas, significando que pueden operar (o sea, captar fondos) de cualquier persona física y jurídica, a diferencia de las cooperativas de crédito, organismos cerrados, que operan solamente con sus asociados. Al momento de redacción de estas líneas, agosto de 2012, existen en el país sólo dos instituciones de este tipo: la caja de crédito 'Cuenca' y la 'Capital del Plata'<sup>58</sup>.

---

<sup>57</sup> En un momento inicial nuestro estudio comprendía también a las cajas de crédito cooperativas. En un segundo análisis de la situación decidimos dejarlas de lado, debido a su alta complejidad en materia regulatoria y financiera, que harían, en la práctica, altamente improbable su puesta en marcha, por ejemplo, por parte de un grupo de personas provenientes de las disciplinas creativas.

<sup>58</sup> La Caja de Crédito Necochea finalmente tomó la forma de cooperativa de crédito.

Las razones de su pequeña cantidad obedecen a las progresivas restricciones que sufrieron en su funcionamiento a partir del año 1976 (Plotinsky, 2002 y 2010) y luego durante la década del 90', pasando de 15 en 1995, a 2, en 2003 (Montes, 2006). El marco legal<sup>59</sup> que las alcanza es el conformado por la Ley de Entidades Financieras n° 21.526 y la Ley de Cooperativas n° 20.337 (Verbeke, 2005).

## 5. Bancos de crédito cooperativos.

Siguiendo con Montes (2006), los bancos cooperativos son considerados bancos comerciales, por lo que pueden realizar la misma operatoria. Están supervisados por el BCRA y por el INAES; o sea que los alcanzan la Ley de Entidades Financieras 20.256 y la Ley de Cooperativas 20.337, en forma similar a lo que ocurre con las cajas de crédito. Entre 1995 y 2003, este tipo de instituciones pasó de 38 a 2 (Montes, 2006), y luego bajó a una única institución, el Credicoop Cooperativo Limitado, con 252 filiales en todo el país, en 17 provincias y en la CABA. Fue creado en 1979, producto de la fusión de 44 cajas de crédito cooperativas, y el 97,97% de su capital accionario está atomizado entre casi 850.000 asociados (BCRA, 2012).

## B. Las cooperativas.

### 1. Evolución histórica en nuestro país.

Nuestro país tiene una larga historia, desde las últimas décadas del siglo XIX hasta el presente, de instituciones ligadas al cooperativismo, funcionando como proveedores de servicios allí donde el Estado no estaba presente, o donde el sector privado no percibía una posible rentabilidad (Di Stefano, 2002).

---

<sup>59</sup> En 2003 (Verbeke, 2005) se aprobaron modificaciones a la Ley 21526 (de Entidades Financieras), bajo la Ley 25782/03 (Ley de Cajas de Crédito Cooperativo), un proyecto presentado por el diputado nacional Héctor Polino, que buscaba reimpulsar la actividad de las cajas de crédito cooperativo. En 2006, con la Ley 26.173, se hicieron modificaciones adicionales, con el mismo objetivo. El BCRA completó la reglamentación con la emisión de varias Comunicaciones.

Montes y Resell (2003) hacen un extenso y detallado recorrido en su trabajo 'Presencia del Cooperativismo en Argentina', yendo desde las primeras instituciones, en el comienzo del último cuarto del siglo XIX y marcando un antes y un después en el año 1926, cuando se aprobó la primera ley de cooperativas (con alcance nacional), la 11.388, que tendría vigencia hasta su reemplazo por la actual 20.337, en 1973. Luego del 26', las cooperativas sólo verían crecer su cantidad hasta la Dictadura Militar de 1976, y retomarían la senda del crecimiento con el retorno de la democracia.

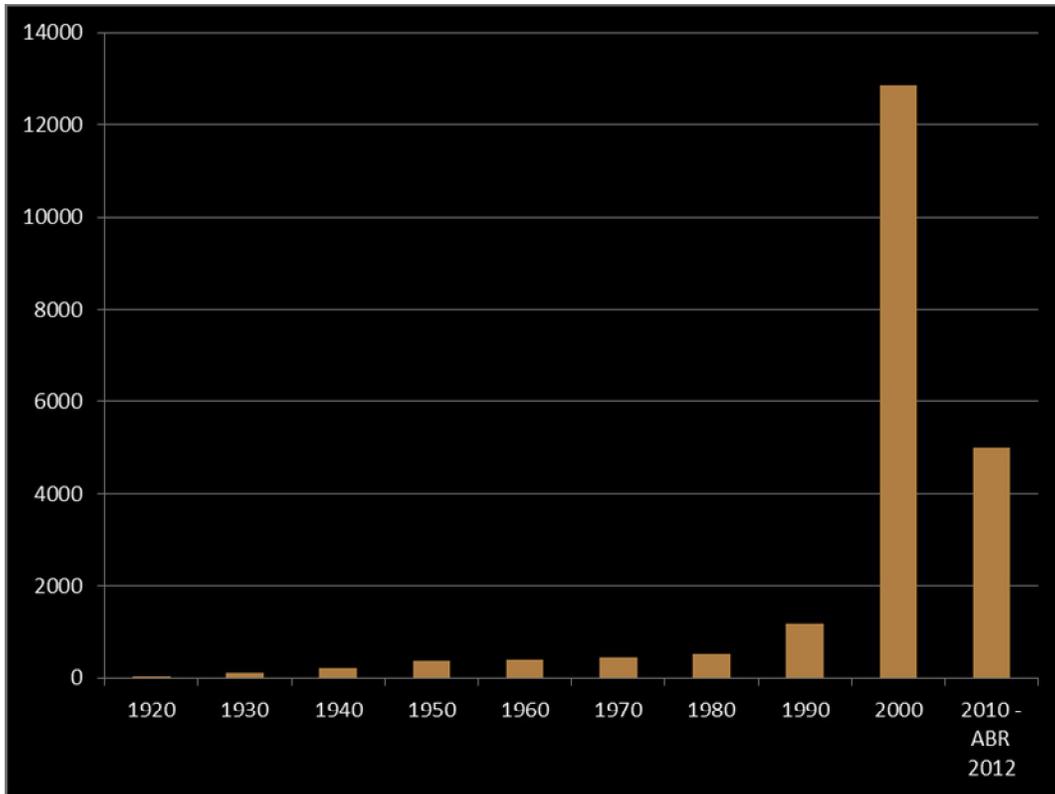
En 1913 aparecería la primera cooperativa de segundo grado: la Confederación Entrerriana de Cooperativas, y a mediados de los 50 y principios de los 60, fueron creadas CONINAGRO (Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada) y COOPERAR (Confederación Cooperativa de la República Argentina Limitada)<sup>60</sup>, respectivamente, ambas de tercer grado. Durante los 70 los sucesivos golpes militares y dictaduras estancaron el movimiento (Montes, 2003), pese a lo cual se reformuló la Ley de Cooperativas y "(...) y mientras que muchas desaparecieron, la nueva ley permitió un marco institucional sujeto a las necesidades de la época". Durante los 90, a medida que el sector de crédito cooperativo disminuía, como veremos más adelante, el de trabajo cooperativo crecía, acompañando y respondiendo al incremento del desempleo. Pasado 2002, y específicamente con la gestión de los presidentes Néstor y Cristina Kirchner, el cooperativismo de trabajo se transformó en una herramienta de canalización de recursos y creación de trabajo para grupos de bajos recursos y en situación desfavorable.

En el siguiente gráfico se puede ver la evolución a lo largo del siglo XX.

Gráfico 10. Creación de cooperativas, desde 1920 hasta abril de 2012.

---

<sup>60</sup> La primera agrupa a todas las cooperativas ubicadas en zonas rurales; la segunda agrupa a todas las cooperativas ubicadas en zonas urbanas, según nos fue manifestado personalmente por un representante de la cooperativa El Hogar Obrero.



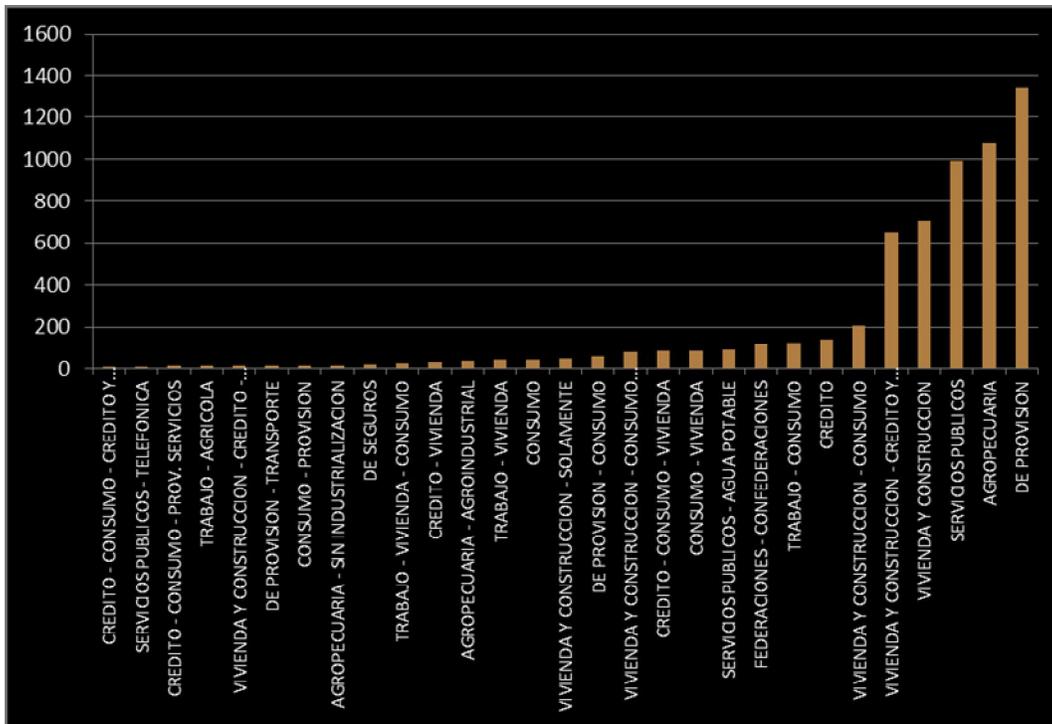
Fuente: elaboración propia sobre datos estadísticos de INAES.

El altísimo incremento durante el período 2001/2006 se debe al impulso de cooperativas de trabajo por parte del Estado, del que veníamos hablando<sup>61</sup>.

Analizadas de acuerdo a su campo de trabajo, las cooperativas quedan ordenadas de la siguiente manera, tal como se observa en el gráfico 11.

Gráfico 11. Cooperativas, por tipo, a abril de 2012.

<sup>61</sup> Las cantidades son incluso mayores, ya que el gráfico no incluye las entidades 2038 y 3026. Se explica en (INTA, 2011:47): "En el marco de la Resolución 2038/03/INAES y Resolución 3026/06/INAES se constituyeron, desde el año 2003, cooperativas de trabajo promovidas por planes sociales del Gobierno Nacional, o gobiernos provinciales o municipales, orientadas a la satisfacción de necesidades básicas de la población y a la generación de puestos de trabajo para desocupados".



Fuente: elaboración propia sobre datos del INAES.

En el gráfico precedente no fueron incluidas las cooperativas de trabajo, que ascienden a 14876, y que dificultaban la visualización del gráfico en su totalidad. También fueron descartadas 43 cooperativas de una amplia diversidad de tipologías, mayormente combinación de otras mayoritarias (por ejemplo, una amplia variedad de subtipos de cooperativas agropecuarias), pero cuya cantidad no pasaba de la decena. Finalmente, otras 74 que no tenían un tipo de actividad asignado, también fueron excluidas.

## 2. Marco legal.

Las cooperativas están reguladas por Ley General de Cooperativas 20.337/77, junto con otros 74 decretos, resoluciones y leyes que la modifican y complementan, siendo algunos específicos para los diferentes subtipos de instituciones cooperativas. En este caso nos ocuparemos en describir la Ley 20.337, por ser la "ley marco" para este tipo de instituciones, y la de mayor relevancia para su funcionamiento.

La Ley 20.337 (con fecha de sanción del 2 de mayo de 1973) está compuesta por trece capítulos que agrupan los derechos y obligaciones de esta figura asociativa. En los siguientes párrafos revisaremos los aspectos que nos parecen más relevantes, en función de nuestra investigación. Al mismo tiempo, su análisis nos permitirá individualizar las peculiaridades más importantes que las diferencian de las empresas con fines de lucro.

El primer capítulo determina sus características más importantes (capital variable; duración ilimitada; un voto por asociado; interés limitado a las cuotas sociales; mínimo de diez asociados; distribución de los excedentes en proporción a los servicios utilizados; prestación de servicios a asociados y no asociados; limitación de la responsabilidad de los asociados al monto de las cuotas sociales suscriptas; asociatividad con otras personas físicas o jurídicas – en tanto sea conveniente para el objeto social y no desvirtúen su propósito de servicio-; imposibilidad de transformación en sociedades comerciales o asociaciones civiles. El capítulo II desarrolla cómo se deben constituir este tipo de entidades, y rige el manejo de los estatutos, los trámites necesarios, la aprobación de reglamentos y la relación con la autoridad de aplicación. El siguiente capítulo, referido a los asociados, determina que personas físicas, personas jurídicas y todos los niveles de la administración pública pueden asociarse a la cooperativa, salvo reglamentación que diga lo contrario. El cuarto capítulo de esta ley describe lo relativo al capital y las cuotas sociales de la entidad, en cuanto a su constitución, transferencia entre asociados, momento y plazo de suscripción e integración, y en cuanto a la posibilidad que el estatuto pueda determinar el procedimiento para la formación e incremento del capital, de acuerdo al uso que tuvieren o pudieren llegar a tener los servicios sociales. El capítulo V establece los procedimientos contables que la entidad debe llevar adelante, el arreglo conforme a lo dispuesto por el artículo 43 y 44 del Código de Comercio, y la documentación adicional que la cooperativa debe gestionar para la administración de la entidad: registro de asociados, actas de asambleas, actas de reuniones del consejo de administración e informes de auditoría. El mismo capítulo determina cómo será la rubricación de los libros, la confección y

presentación del balance anual y el contenido de la memoria anual. El artículo 42, todavía del capítulo quinto, indica cómo se repartirán los excedentes –de haberlos-, considerando ‘excedentes’ a los fondos que provengan de la diferencia entre el costo y el precio del servicio prestado a los asociados. Dichos excedentes se repartirán de una manera específica, determinada por este capítulo, pero además, y de especial interés para nosotros, explicita la manera en que se redistribuirán los excedentes en el caso de una cooperativa de crédito, lo que será desarrollado en el apartado correspondiente. Por otra parte, en caso que la cooperativa (sea del tipo que sea) brinde servicios a no asociados, los excedentes que resulten de esas prestaciones serán derivados a una cuenta especial de reserva. La norma establece que la asamblea puede decidir incluso que el retorno y los intereses, de haberlos, de distribuyan total o parcialmente en forma de cuotas sociales entre los asociados. El sexto capítulo de la Ley de Cooperativas regula todos los aspectos de las asambleas, sus derechos, obligaciones, formas de convocatoria, competencias y documentación de sus actos. El capítulo VII, por su parte, establece cómo funcionará el consejo de administración de la entidad, y lo relativo a su elección, duración del cargo, remuneración, prohibiciones, incompatibilidades, funciones, atribuciones y responsabilidades, entre otros puntos. El siguiente refiere a la fiscalización que los asociados nombrados para tal tarea realizan del funcionamiento de la entidad, y describe sus deberes, responsabilidades y otras variables a tener en cuenta para quienes ocupen ese cargo. Ese capítulo además determina que las cooperativas deben tener en todo momento un servicio de auditoría externa, provisto por un contador matriculado. El capítulo noveno habilita a estas entidades a asociarse entre sí, para mejorar la provisión de sus servicios; y les permite fusionarse, cuando los objetos sociales sean comunes o complementarios. El capítulo X especifica cómo será el proceso de disolución y liquidación de la institución, en caso de ocurrir, mientras que el capítulo que sigue fija cómo será la fiscalización por parte del Estado, los derechos y obligaciones de las partes y las acciones a tomar para cada una de las eventualidades posibles. El capítulo doce establece al Instituto Nacional de Acción Cooperativa (hoy INAES, Instituto Nacional de Asociativismo y Economía

Social) como autoridad de aplicación de la ley en cuestión, y desarrolla sus funciones, atribuciones, composición de su directorio, competencias y recursos. El último capítulo de la ley engloba disposiciones varias; es de nuestro particular interés el artículo 115<sup>62</sup>, que será desarrollado más adelante.

### 3. Particularidades de su funcionamiento.

Tal como fue dicho en párrafos anteriores, la constitución de una cooperativa reconocida por el Estado implica el acuerdo en común, por parte de sus miembros, de cómo van a tomar las decisiones, de cómo se elegirán nuevos miembros, de la frecuencia con que debe renovarse su órgano de gobierno y de cómo deben rendir cuenta de sus actos, entre muchas otras obligaciones y derechos que el Estado impone, para otorgarle su reconocimiento. La figura de la cooperativa, entonces, brinda un marco legal a aquellos que precisan agruparse para conseguir un objetivo.

Drimer y Kaplan (1977) en su Manual de Cooperativas, idealizan a nuestra opinión algunas de las características del mecanismo, pero las repetiremos aquí de todas maneras. Los autores resaltan esta forma de asociativismo porque bajan los costos de operación (ergo, aumentan el ahorro del asociado) y defienden el precio de venta o aumentan y mejoran los ingresos, según se trate de una cooperativa de distribución, de consumo o de trabajo. Por otra parte, recalcan las ventajas de orden moral, social y educativo, que se desprenden del crecimiento de una cooperativa, y que finalmente redundan en la mejora de la comunidad. Luego, los autores subrayan la utilidad del mecanismo contra los monopolios y las empresas que funcionan en "(...) condiciones de abuso o privilegio", al dar a los asociados la posibilidad de administrar sus propias empresas. Esto da paso a otra de las ventajas, que es la de brindar al trabajador o al consumidor un mecanismo colaborativo para solucionar sus problemas, y de construirlo en la medida en que los asociados desarrollen la

---

<sup>62</sup> El artículo 116 se refiere a bancos de crédito cooperativos y cajas de crédito cooperativas; establece que estas entidades pueden recibir fondos de terceros en las condiciones que prevé el

capacidad y conocimiento para su administración. Por último Drimer y Kaplan destacan la adaptabilidad de esta figura a los más diversos contextos económicos, y la capacidad de amortiguación de los defectos de dichos contextos.

Estas fortalezas, que son similares en varios autores (Navarro, 2011; Cabaleiro, 2008) no constituyen algo menor en nuestra investigación, en tanto son la justificación y motivación que nos llevaron a profundizar en el cooperativismo y más específicamente, en el cooperativismo de crédito, que desarrollaremos a continuación.

## C. Las cooperativas de crédito.

### 1. Introducción

Este tipo específico de cooperativas acumula los aportes de los asociados, y brinda créditos, a partir de dichos fondos, a los asociados que lo precisan. En nuestro país, son instituciones cerradas (o sea que operan solamente con sus asociados, aunque pueden trabajar con terceros, dadas ciertas condiciones), de responsabilidad limitada a los asociados, y están normadas por la Ley de Cooperativas n° 20.337 y un grupo de decretos y resoluciones complementarias; son supervisadas y fiscalizadas en su totalidad por el INAES, y no se encuentran cubiertas por la Ley de Entidades Financieras (Montes, 2006).

Como dijimos, actualmente el país cuenta con un total de cerca de 21.100 cooperativas de diversos tipos, según datos del INAES (con cerca de 9.3M de socios en todo el país, a junio de 2008, según Báez, 2008), de las cuales, según los listados publicados por el INAES (Listados para bajar), cerca de 140 están vinculadas en forma exclusiva a funciones de crédito, y cerca de 820 en forma parcial, o semi-exclusiva.

Su actividad reside en el otorgamiento de créditos a sus asociados a partir del capital propio "(...) mediante la suscripción e integración total o parcial de acciones (...)" (Drimer y Kaplan, 1977). En caso de obtener una diferencia favorable entre los costos y el precio de los servicios que ofrece (o sea, que los intereses provenientes de los préstamos excedan los costos operativos de la institución), la cooperativa de crédito podría repartir entre sus socios lo que se denominan "excedentes": dinero que es distribuido entre los asociados, en proporción al capital aportado o en proporción a los servicios utilizados, según lo establezca el estatuto de cada cooperativa (Ley 20.337, artículo 42). Caso contrario, se destinará a un fondo de reserva, para apuntalar el desarrollo de la actividad.

Las cooperativas de crédito pueden adherirse a instituciones de niveles más altos, como federaciones o asociaciones de cooperativas de crédito, para fortalecer su posición financiera en caso de necesitarla (solicitando préstamos), o para obtener asistencia técnica y educativa (Drimer y Kaplan, 1977).

## 2. Evolución histórica en nuestro país del cooperativismo de crédito

Plotinsky (2010:2) habla de tres etapas de desarrollo del cooperativismo de crédito<sup>63</sup> en nuestro país. La primera, que va desde principio del siglo XX hasta fines de los 50', donde las entidades tuvieron un funcionamiento "(...) cuasi mutual (...)" y vinculadas principalmente a la colectividad judía. La segunda, a partir de 1958, empezó con la creación del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos (IMFC) y la habilitación de las cooperativas<sup>64</sup> para trabajar con cuentas a la vista, lo que concluyó en que entre el 9 y el 11% de los depósitos

---

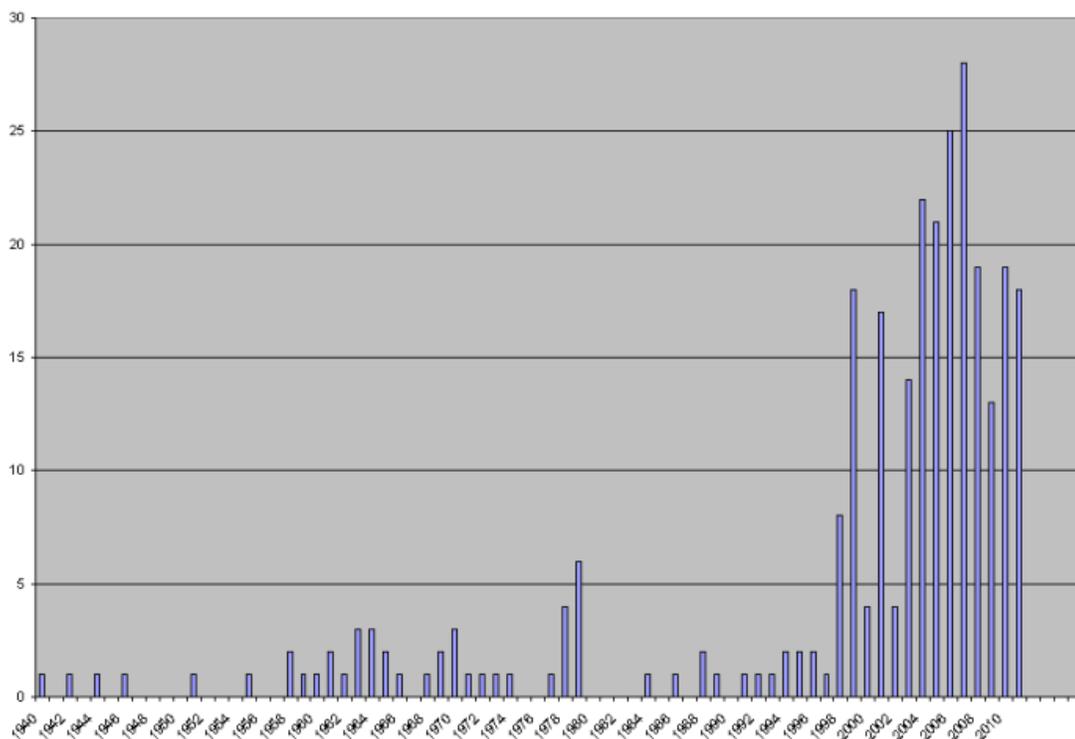
<sup>63</sup> Comprendiendo todas las instituciones vinculadas al cooperativismo de crédito: bancos cooperativos, cajas de crédito y las cooperativas de crédito mismas, de acuerdo a la clasificación de Montes (2006). Las primeras décadas del cooperativismo de crédito en nuestro país, a medida que se formalizaba y crecía, fueron de la mano de instituciones que de denominaban 'bancos populares', 'cajas rurales', 'cajas regionales de préstamos y ahorro', 'secciones de crédito' y 'cajas de crédito' (Plotinsky, 2002:6). Cada una con sus características propias, fueron cambiando, adaptándose o desapareciendo a medida que la legislación y el mercado cambiaban.

<sup>64</sup> De las cajas de crédito cooperativas, para ser más precisos.

de pymes, personas y cooperativas fuesen manejados por estas instituciones; según Verbeke (2005) esto fue para 1965. La tercera etapa comenzó en 1976, con el gobierno militar impulsando y aprobando una nueva ley de Entidades Financieras, cambiando los derechos de cooperativas y cajas de crédito, provocando fusiones de instituciones en nuevos bancos cooperativos y una profunda transformación del mapa del mundo cooperativo del crédito. Los gobiernos democráticos que siguieron al de la Dictadura no revirtieron el camino andado y el sistema financiero con fines de lucro se fortaleció, mientras que el sistema público, así como el cooperativo, perdieron presencia en el mercado. Los bancos cooperativos pasaron de 44 a 2 durante los 90', y luego del 95' a una sola entidad, como ya vimos en el apartado específico.

En el siguiente gráfico podemos ver la evolución del sector de las cooperativas de crédito (sin incluir a otras figuras como cajas de crédito o bancos cooperativos), de acuerdo a la cantidad de instituciones fundadas por año (por lo tanto este gráfico no refleja los cierres).

Gráfico 11. Cantidad de cooperativas de crédito fundadas por año.



FUENTE: elaboración propia sobre información del INAES.

Es notorio el crecimiento del sector a partir del 2003, pero también es llamativo su comportamiento hacia fines de los 70' (con los cambios en la regulación), y en los años 99 y 2001, previos a la crisis. El año en que más cooperativas de crédito se crearon fue en 2007, con 28 entidades que comenzaron a funcionar ese año, mientras que de 2003 a 2011 el total de instituciones fundadas fue de 179, setenta más que en el período 1940-2002.

Este súbito nivel de actividad en el período 2003/2011 lo atribuimos especialmente: (i) al uso ilegal de la figura para lavado de dinero, en torno al cual hubo acciones judiciales iniciadas por y en contra de diversos actores tanto privados como públicos (Lavado de dinero: cancelan y suspenden 21.000 cooperativas y 7.000 mutuales, 2011 en [iprofesional.com](http://iprofesional.com)); (ii) al uso de las entidades como canalizadoras de financiamiento desde el Estado hacia emprendimientos de base social y/o como receptoras indirectas de los subsidios otorgados por el Estado a cooperativas de trabajo.

### 3. Marco legal específico.

Tal como dijimos en párrafos anteriores, la 'ley marco' del cooperativismo es la Ley 20.337, que además posee algunos artículos que regulan específicamente el funcionamiento de las cooperativas de crédito. El artículo 42, como se anticipó en párrafos anteriores, determina que los excedentes que llegara a producir la provisión de servicios de una cooperativa de este tipo, se repartirán entre los socios, en proporción al capital aportado por cada asociado, o en proporción a los servicios que cada uno haya utilizado, según lo establezca el estatuto de la entidad. Tal como sucede en las otras tipologías de cooperativas (de trabajo, consumo, distribución, etc.), los excedentes que reciben los asociados son calculados de acuerdo al aporte que cada uno hizo a la actividad de la entidad, o a cuánto uso cada uno asociado le dio a los servicios de la cooperativa. Por otra parte, el mismo artículo en su apartado 'Distribución',

punto 4, establece que, de estar aprobado por el estatuto, las cuotas sociales pueden generar un interés, que se sumaría al retorno, constituido por los excedentes, luego de descontar los diversos porcentajes que deben destinarse a la reserva legal, al fondo de acción asistencial y laboral, y al fondo de acción y educación cooperativas. En el mismo orden, el capítulo 44 determina que retorno e intereses, de corresponder por estatuto, pueden devolverse total o parcialmente en forma de cuotas sociales; esto quiere decir que los asociados, en vez de retirar efectivo, lo reinvierten en la entidad, en forma de cuotas.

El artículo 115, por su parte, establece que las cooperativas de crédito no podrán deducir del préstamo otorgado a un asociado ningún tipo de comisión que reduzca el monto del préstamo por debajo de su monto nominal, "(...) salvo el descuento por intereses, si así se hubiera establecido (...)", y sin perjuicio de lo que correspondiere al asociado abonar por el costo administrativo del servicio según el reglamento respectivo. El mismo artículo pone un límite a la tasa de interés que la entidad puede exigir, y lo limita a no más de un punto de la tasa efectiva cobrada por los bancos en operaciones similares, mientras que también limita los descuentos por costos administrativos a no más de un quinto de la tasa de interés cobrada. El mismo artículo establece inmediatamente luego la excepción de esta disposición para las instituciones cooperativas –bancos de crédito cooperativos y cajas de crédito cooperativas-, que están bajo la órbita de la Ley 18061, de Entidades Financieras.

Montes (2006) cita la Resolución 1477/96 del INACyM (Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual; la anterior denominación del INAES), como una parte relevante del marco legal de estas instituciones. Esta resolución especifica que no están bajo la órbita de la Ley de Entidades Financieras, que sólo trabajan con asociados, y que no toman depósitos a plazo ni a la vista, ni el ahorro público. Tal como dijimos anteriormente, pueden operar con terceros no asociados, siempre que esto haya sido aprobado por asamblea o incorporado al

estatuto. La resolución en cuestión también comprende a las cooperativas de objeto múltiple, que incluyan una sección de crédito.

En relación a esto, nos permitimos destacar la Resolución 1489/09/INAES en la que obliga a todas las cooperativas y a las mutuales de crédito, a prestar por lo menos otros dos servicios. De esta manera, queda eliminada la posibilidad de una cooperativa de crédito 'pura'<sup>65</sup>. Esta medida y las otras contenidas en el texto, apuntadas a que las instituciones informasen más detalladamente su operatoria al INAES, buscaban fiscalizar mejor su actividad, y fueron las primeras acciones que culminarían con las reglamentaciones de fines de 2012, involucrando a la UIF, el BCRA, la AFIP y otros entes.

Las reglamentaciones a las que nos referimos tienen que ver con la Resolución 12/2012/INAES, por la cual tanto mutuales como cooperativas de crédito pasaron a tener un control mucho mayor del que venían siendo objeto, con el objetivo de prevenir el lavado de activos y el financiamiento de actividades ilegales.

#### 4. Marco impositivo

De acuerdo a Garneró (2005) "(...) las Instituciones Financieras bajo la supervisión del BCRA tributan IVA y el 50% de Ganancias; mientras que las Cooperativas de Crédito se encuentran exentas de ambos impuestos (en el caso del IVA (...) los intereses pasivos correspondientes a regímenes de ahorro y préstamo; y de ahorro y capitalización)".

#### 5. Particularidades de su funcionamiento.

Nuevamente, Drimer y Kaplan (1977) realizan una enumeración de las principales fortalezas de las cooperativas, de crédito en este caso, empezando

---

<sup>65</sup> Uno de los casos cooperativos de crédito entrevistados, sin embargo, manifestó dedicarse solamente al otorgamiento de créditos.

con la conveniencia de las tasas de interés de este tipo de asociativismo, en comparación con las tasas ofrecidas por prestamistas o intermediarios que abusan de posiciones dominantes; luego, al ser un sistema cerrado donde prestamistas y prestatarios son las mismas personas, que se conocen mutuamente y en el que las decisiones se toman democráticamente, los "(...) préstamos son discernidos con mayor equidad y prudencia (...)” y la confianza y conocimiento de los asociados entre sí funciona como una garantía intangible. Navarro (2010) a quien ya hemos citado en repetidas ocasiones, va en el mismo sentido.

Los autores resaltan asimismo la naturaleza sin fines de lucro de esta figura, que permite abaratar el servicio y orientarlo hacia beneficio de la comunidad, y no hacia la búsqueda de la mayor rentabilidad. La circulación de los recursos dentro de la comunidad, el fomento del ahorro, la creación de una disciplina financiera, la formación de una correcta ponderación del consumo y la formación de los asociados son otras de las ventajas enumeradas por los autores. Varias de estas afirmaciones serían reafirmadas en las entrevistas realizadas a representantes de cooperativas y de mutuales.

Los recursos con los que las cooperativas de trabajo se manejan pueden provenir de (Drimer y Kaplan, 1977): el capital accionario (integrado por aportes de los asociados al contado, o en pagos sucesivos); las reservas y fondos sociales (constituidas por un porcentaje de los excedentes anuales); los ahorros de los asociados (destinados a la suscripción e integración de nuevas acciones, o a la creación de nuevos depósitos); los préstamos de fuentes externas (sean públicas, particulares o cooperativas) y finalmente, las disponibilidades consecuencia de los movimientos de los asociados (los saldos que quedan en la institución, diferencia entre los aportes y los retiros).

Siguiendo a Garnero (2005:70), enumeramos a continuación los posibles servicios brindados por una cooperativa de crédito: (i) descuento de cheques de pago diferido; (ii) gestión de cobranza de valores; (iii) transacciones con títulos

provinciales; (iv) cesión de facturas; (v) descuento de cartas de crédito transferibles; (vi) cesión Certificados Reintegro IVA; (vii) administración de Carteras de Cheques y Valores; (viii) operaciones de Cambio por Cuenta y Orden; (ix) pagos de sus operaciones con Cheques Certificados; (x) financiación de Importaciones; (xi) post Financiación de Exportaciones; (xii) provisión de Insumos y Maquinarias para los sectores Rurales, Industriales y de Servicios; (xiii) pago a Proveedores; y (xv) acreditación de Sueldos en Cajas de Ahorros.

A modo de síntesis, incluiremos las virtudes que Garneró (2005) lista para el sistema cooperativo y para el mutual, a saber: (i) inserción en la base económica de la sociedad, cerca de las unidades más pequeñas; (ii) eje de desarrollo y sostenimiento basado en la confianza; y (iii) la experiencia que los dos puntos anteriores le dieron para poder ser un vaso comunicante entre el ahorro de pequeña magnitud y el financiamiento del consumo. Todos estos puntos serían verificados por las entidades entrevistadas en nuestro trabajo de campo.

Por el lado de las desventajas Garneró (2005:6) sigue: (i) techo bajo en términos de captación de fondos, por el sector al cual está ligado; (ii) dificultades en que las cooperativas y mutuales más pequeñas consigan desarrollar una gerencia profesionalizada; (iii) desconfianza al sector financiero, por experiencias pasadas; y (iv) desconfianza al BCRA, a quien se lo ve como representante de los intereses más concentrados.

Garneró (2005:7) sorprende luego destacando (negativamente) la vinculación del sector con la economía informal "(...) tanto de aquellas empresas que le derivan sus operaciones marginales, como los sectores marginales que se ligan a ellos". Una simple lectura entre líneas denota cierto disgusto a algunas prácticas 'grises', que según el autor es necesario dejar de lado, para poder llevar el sistema cooperativo-mutual nuevamente a la situación destacada de antaño.

## 7. Casos relevantes para nuestro estudio

Como hemos adelantado en la sección 1.E.2, nuestra búsqueda bibliográfica sobre cooperativas de crédito financiando al SCC no tuvo resultados, con excepción de Vézina (2007), analizando el caso de la *Caisse de la Culture* canadiense, perteneciente al Movimiento *Desjardins*. Y este documento debe asimismo ser tomado en forma parcial, ya que las actividades de crédito de la *Caisse* están orientadas principalmente a personas, y no a emprendimientos.

El caso específico de la *Caisse* fue desarrollado en apartados 1.E.2, por lo que no se volverá al mismo.

Por otra parte, el equivalente en nuestro país a lo que hoy es la *Caisse*, debería buscarse en una mutual de crédito ya que sólo este tipo de entidades está habilitado para captar el ahorro de los asociados. Las cooperativas de crédito no tienen permitido ofrecer cuentas a la vista o depósitos a plazo<sup>66</sup>.

Delfiner, Pailhé y Perón (2006) en su documento "Cooperativas de Crédito: revisión de experiencias internacionales" hacen un extenso relevamiento de las diferentes formas que toman en el mundo las instituciones cooperativas financieras. Con referencia en las cajas de crédito cooperativas de nuestro país, los autores analizan las *credit union* estadounidenses; las *caisse populaire* canadienses; las cooperativas, bancos populares y bancos centrales *Raiffeinsein*, y las cooperativas comerciales y bancos centrales cooperativos de Alemania; las cooperativas de crédito y las cajas de ahorro en España; los *Banche Popolari* y las *Banches di Credito Cooperativo* italianos; las cooperativas centrales y singulares de Brasil; y las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Financieras Populares mexicanas. Todas son instituciones que pueden captar ahorros de los asociados.

---

<sup>66</sup> Como vimos en el apartado correspondiente, las cajas de crédito cooperativas pueden tomar ahorros a la vista y a plazo, de manera muy similar a un banco comercial, pero por su escasa incidencia en el nivel de actividad y su complejidad regulatoria no fueron incluidas como objeto de estudio en esta investigación.

Todo esto indicaría que la figura de la cooperativa de crédito, tal como está funcionando en nuestro país actualmente no es común en el resto del mundo, y que los sucesivos cambios de legislación han traspasado funciones, que en su momento eran de las cajas de crédito cooperativas, a las mutuales de crédito.

#### D. Las mutuales.

##### 1. Evolución histórica en nuestro país.

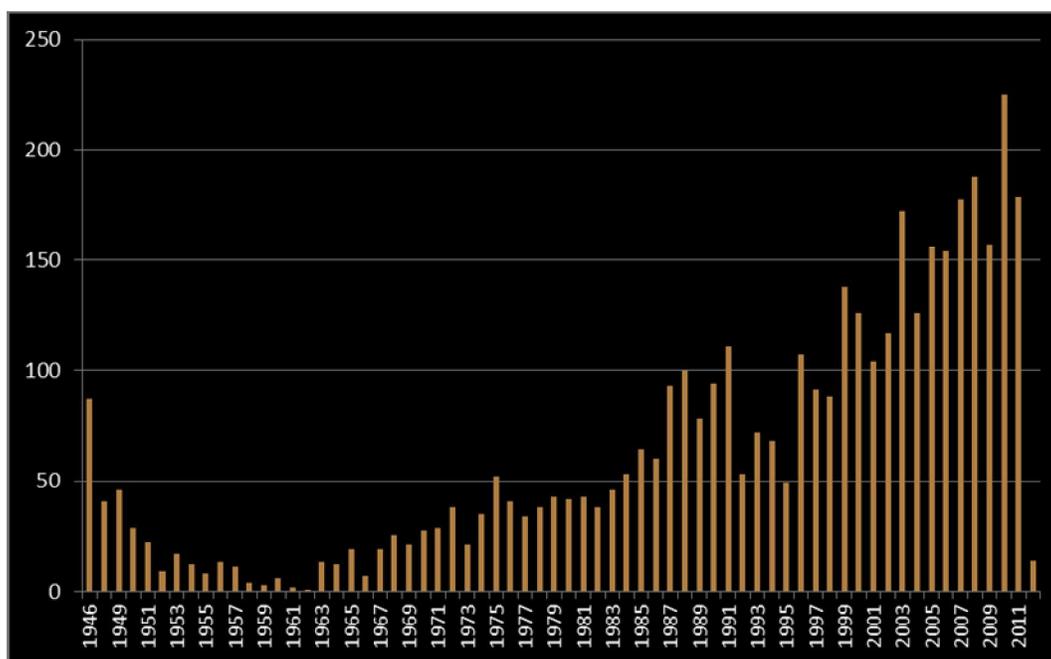
Moirano (2012), ubica el ingreso a nuestro país de las ideas del mutualismo de la mano de los primeros inmigrantes, identificándose ya en 1854 en Buenos Aires a la “Sociedad Filantrópica y de Beneficencia de los Peluqueros de Buenos Aires”, y otras en Santiago del Estero, Catamarca y Jujuy para fines de 1880. Desde el principio las mutuales se dedicaron a lo que luego se conocería como previsión social: asistencia en casos de enfermedad, invalidez, fallecimiento (cubriendo el entierro y, a veces, dando también un subsidio a la viuda y huérfanos), ayuda dineraria y asistencia legal. Algunas tomarían sus asociados de acuerdo a sus etnias u origen, mientras que otras lo harían de acuerdo a sus oficios.

Di Stéfano (2002) cuenta que ya para 1920 existía una gran cantidad de mutuales, vinculadas a grupos dentro de aquella sociedad en formación: grupos de inmigrantes o trabajadores, sindicatos, empresas, grupos políticos, etc. En aquella época, el objetivo de estas entidades era la ayuda mutual más ‘tradicional’: aquella vinculada a la atención médica, los remedios, gastos fúnebres, atención hospitalaria, educación de los niños, pensiones y seguros, en algunos casos. En las décadas de entreguerra se redujo la presencia de las mutuales de origen étnico, y crecieron las que agrupaban a trabajadores, por comunidad de oficio o de empleo. Apareció el descuento por planilla (o sea el cobro de los servicios mutuales directamente del sueldo del trabajador).

Para 1977 (Di Stéfano, 2002), sobrevivían principalmente las mutuales no absorbidas por las obras sociales, y eran en su mayoría de colectividades extranjeras. Un 13% de la población total estaba afiliado a una, y su presencia era considerable en la Provincia de Buenos Aires, donde alcanzaba a un 40% de la población, y en Santa Fe, con un 35%. En Tucumán, Mendoza y Chubut, llegaban a asociar a cerca del 12%, donde su abundancia se corresponde con el poco desarrollo de los sindicatos.

El análisis de entidades mutualistas de acuerdo a su fecha de inscripción, desde el inicio del registro en 1946 hasta agosto de 2012, arroja una evolución creciente, tal como se puede apreciar en el gráfico 12, a continuación. Asimismo, las bases provistas por INAES contienen la inusual cantidad de 495 registros pertenecientes al año 1947 (que dicha institución confirmó como correcto), y que para facilitar la lectura del gráfico no hemos incluido.

Gráfico 12. Cantidad de mutuales por fecha de inicio de actividad (con exclusión del año 1947).



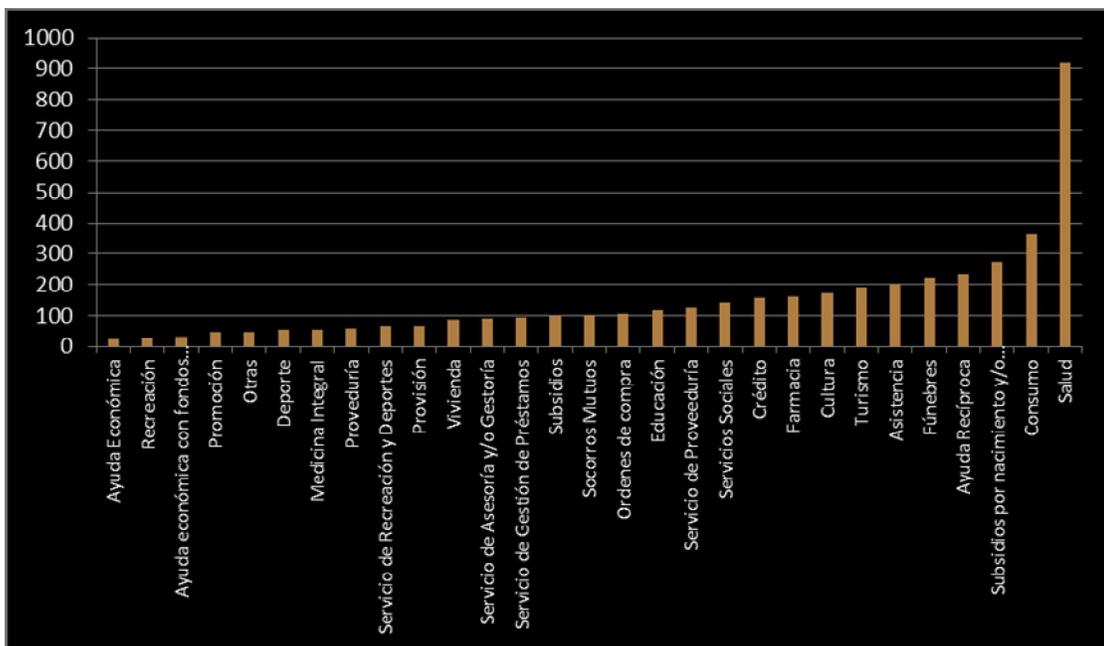
FUENTE: elaboración propia en base a datos de INAES.

Volviendo a Moirano (2012), ubica en 200.000 los asociados que a principios del siglo XX estaban vinculados a las 659 mutuales de ese momento. Luego, según

este autor, fueron creciendo, entre otras causas, porque era un mecanismo alternativo que permitía darle protección social a los trabajadores, hasta entonces solamente un privilegio de los empleados públicos, de los de El Hogar Obrero, y de los de algunas empresas. Báez (2008) ubica en casi 5M, en todo el país, la cantidad de socios a una mutual, a junio de 2008, vinculados a poco más de tres mil instituciones.

Por otra parte, en términos de los diferentes tipos de mutuales en existencia (lo que se denomina técnicamente por tipo de 'reglamento aprobado'), a agosto de 2012, y de acuerdo a una base provista por INAES, este tipo de entidades se encontraba distribuido de la siguiente manera<sup>67</sup>:

Gráfico 13. Cantidad de mutuales por tipo de reglamento.



FUENTE: elaboración propia en base a datos del INAES.

Como se puede ver en el gráfico, las mutuales vinculadas a los servicios de salud son las más numerosas, con 920 entidades (21,3% del total); luego las

<sup>67</sup> Respecto de los diferentes tipos de reglamentos posibles hay que destacar que, según nos fue manifestado por personal del INAES, no hay limitación previa al campo de acción que una mutual puede tener. De hecho, como se ve en estas páginas, la Ley de Mutuales es

siguen las de consumo, con 365 (8,4% del total); las de subsidios por nacimiento y/o adopción y/o casamiento y/o fallecimiento, con 273 (6,3% del total), y las de ayuda recíproca, con 232 (5,4% del total).

Recordamos al lector que una entidad suele tener más de un área de trabajo. La base del INAES, en este sentido, posee una gran falencia al clasificar a cada una de acuerdo a solamente un tipo de reglamento, perdiendo de esta manera la forma de estudiar a fondo el sector y reflejar más fielmente su funcionamiento<sup>68</sup>.

## 2. Marco legal.

El marco legal de este tipo de instituciones está conformado por la Ley 20.321/73, de Mutuales, y otro conjunto normativo que la modifica, compuesto por tres leyes, cuatro decretos, doce resoluciones y una comunicación (INAES Modificatorias Ley 20.321); algunas de ellas con relevancia en el ámbito mutual de crédito y que serán analizadas en el apartado correspondiente.

Por su parte, la Ley 20.321 en sus diferentes artículos estipula las características y el funcionamiento de estas instituciones, que desarrollaremos a continuación. En primer lugar, y repitiendo lo ya expresado en el apartado 4.A.3, el artículo nro. 2 las define, ubicándolas en el sector sin fines de lucro, con el objetivo de proporcionar ayuda recíproca, mediante una contribución periódica. Este artículo, por lo tanto, ya establece la forma de ingreso de la que estas instituciones dispondrán para funcionar. El siguiente artículo de relevancia para nuestro punto de vista, el cuarto, determina el campo de acción de las mutuales, de hecho bastante amplio, al considerar "(...) asistencia médica, farmacéutica, otorgamiento de subsidios, préstamos, seguros, construcción y

---

especialmente laxa al respecto. Esto hace que la a lo largo de los años hayan sido aprobados una amplia variedad de reglamentos, lo que consecuentemente dificulta su estudio.

<sup>68</sup> En este sentido, puede sorprender que las entidades mutualistas bajo la categoría 'cultura', lleguen a las 170. No es objeto de este estudio de todas maneras el análisis de las actividades generadas por estas entidades, estén o no dedicadas exclusivamente a nuestro sector de interés.

compraventa de viviendas, promoción cultural, educativa, deportiva y turística, prestación de servicios fúnebres, como así también cualquiera otra que tenga por objeto alcanzarles bienestar material y espiritual". Luego estipula además que "(...) los ahorros de los asociados pueden gozar de un beneficio que estimule la capacidad ahorrativa de los mismos", lo que en definitiva abre la puerta para que los fondos de los asociados generen un interés. El artículo quinto les da libertad para asociarse, con otras mutuales y otras personas jurídicas, en tanto no desvirtúen su propósito de servicio. El siguiente artículo reglamenta el estatuto institucional, mientras que el séptimo define los criterios que los asociados deberán cumplir para poder ser admitidos, en cuanto a profesión, oficio, empleo, nacionalidad, edad, sexo, o cualquier otra posible, en tanto no se contradigan con los principios del mutualismo. El artículo 8 establece los tres tipos de asociados que puede tener una institución de este tipo (activos, adherentes y participantes), y los derechos de cada uno. Los siguientes artículos definen cómo se tomarán las decisiones, quiénes las tomarán, cómo se elegirán esas personas y cuánto tiempo dura su mandato. El artículo 27 define cómo se constituirá el patrimonio institucional, a saber: (i) por las cuotas y otros aportes sociales; (ii) por los bienes adquiridos y los beneficios que pudiesen haber generado; (iii) por las donaciones, legados y subsidios que la entidad pudiese haber recibido; y (iv) por cualquier otro recurso lícito. El artículo 29 detalla la eximición de impuestos que suelen tener las instituciones sin fines de lucro, comprendiendo la eximición de impuestos a los bienes, a los actos y a las rentas, en tanto estas sean reinvertidas para la consecución de los objetivos sociales de la institución. Finalmente, el artículo 41 BIS es el que habilita a las mutuales a retener del sueldo de los empleados públicos que lo soliciten el aporte mensual para la mutual, directamente de sus sueldos. Esta mecánica de cobro, que se usa tanto para las cuotas sociales como para el cobro de préstamos, como veremos más adelante, es la que se conoce normalmente como 'código de descuento', ya que a cada mutual le es asignado un número (un 'código'), cuando recibe la habilitación para cobrar sus servicios bajo esta modalidad. Muchas mutuales vinculadas a empresas privadas también aprovechan esta forma de cobro.

### 3. Particularidades de su funcionamiento.

Como se puede concluir del apartado anterior, las mutuales tienen definido por ley su esquema de ingresos, así como un amplio campo de actividades posible, lo que le da a la figura jurídica una gran flexibilidad para cumplir los más diversos objetos sociales, siempre dentro del sector sin fines de lucro.

Mutualismo y cooperativismo poseen la misma raíz histórica, y así como el cooperativismo tiene sus principios, el mutualismo tiene los suyos, con varios puntos en común. Según estas 'reglas' rige su funcionamiento (tengamos en cuenta además que el artículo 7 de la Ley 20.321 de Mutuales hace referencia a ellos). Son: (i) adhesión voluntaria (no hay obligación de asociarse); (ii) organización democrática (las mutuales están dirigidas por un Órgano Directivo y por uno de Fiscalización, elegidos por los asociados); (iii) neutralidad institucional (las mutuales son organizaciones privadas, sin representantes públicos en sus órganos directivos, y sin financiamiento del Estado); (iv) contribución acorde a los beneficios a recibir (la cuota mensual debe tener relación el servicio que se le proveerá al asociado); (v) capitalización social de excedentes (las ganancias, de haberlas, se reinvierten en la institución, para fortalecer su objetivo social<sup>69</sup>); (vi) educación y capacitación mutua (tal como las cooperativas, las mutuales tienen también el deber de capacitar a sus integrantes y difundir las características y beneficios de su funcionamiento); y (vii) integración para el desarrollo (las mutuales deben agruparse local, regional, nacional e internacionalmente para fortalecer su objetivo social y la provisión de sus servicios).

### E. Las mutuales de crédito.

#### 1. Introducción

---

<sup>69</sup> La Ley, sin embargo, permite incentivar el ahorro mediante el pago de un interés.

Las mutuales de crédito pueden ser incluidas en una categoría mayor de entidades, conocida como 'de ayuda económica'. Esto es porque no todos los servicios mutuales vinculados al movimiento de dinero tienen que ver con el otorgamiento de créditos. Por ejemplo, las mutuales de otorgamiento de subsidios se encargan principalmente de la administración de un fondo, que hay que distribuir entre beneficiarios.

Sintéticamente, las mutuales de ayuda económica pueden diferenciarse de acuerdo al origen de sus fondos, según sean propios o de los asociados. En el primer caso, las fuentes posibles del capital de la entidad son una donación y/o un préstamo de otra entidad. En el segundo caso, la mutual capta ahorros de los asociados, de manera muy similar a la de un banco comercial, ofreciendo cajas de ahorro y depósitos a término. Ambas formas de funcionamiento tienen además la posibilidad de generar ingresos mediante la cuota periódica abonada por los asociados, lo que es una característica típica de estas entidades.

En línea con los párrafos anteriores, si contabilizáramos a todas las mutuales de ayuda económica, nos encontraríamos con aproximadamente 226 entidades<sup>70</sup>. Por otra parte, si tomásemos estrictamente la categoría de mutuales 'de crédito', contabilizaríamos 156. En ambos casos, a agosto de 2012.

De la misma manera que las cooperativas, las mutuales de crédito están supervisadas por el INAES. Son reguladas principalmente por la ley n° 20.321; son instituciones cerradas (o sea que los nuevos asociados deben ser aceptados por la institución) y poseen los tipos de asociados de cualquier mutual: activos, adherentes y participantes.

## 2. Evolución histórica en nuestro país.

---

<sup>70</sup> Se llega a esta cifra sumando todas las categorías vinculadas al otorgamiento de ayuda económica: préstamos, ayuda económica, ayuda económica con fondos propios, otorgamiento de subsidios, crédito y subsidios por nacimiento y/o adopción y/o casamiento y/o fallecimiento. Como se puede observar (por ejemplo, comparando las categorías "crédito" y "préstamos") las categorías no son claramente excluyentes entre sí, por lo que se pueden aventurar conclusiones

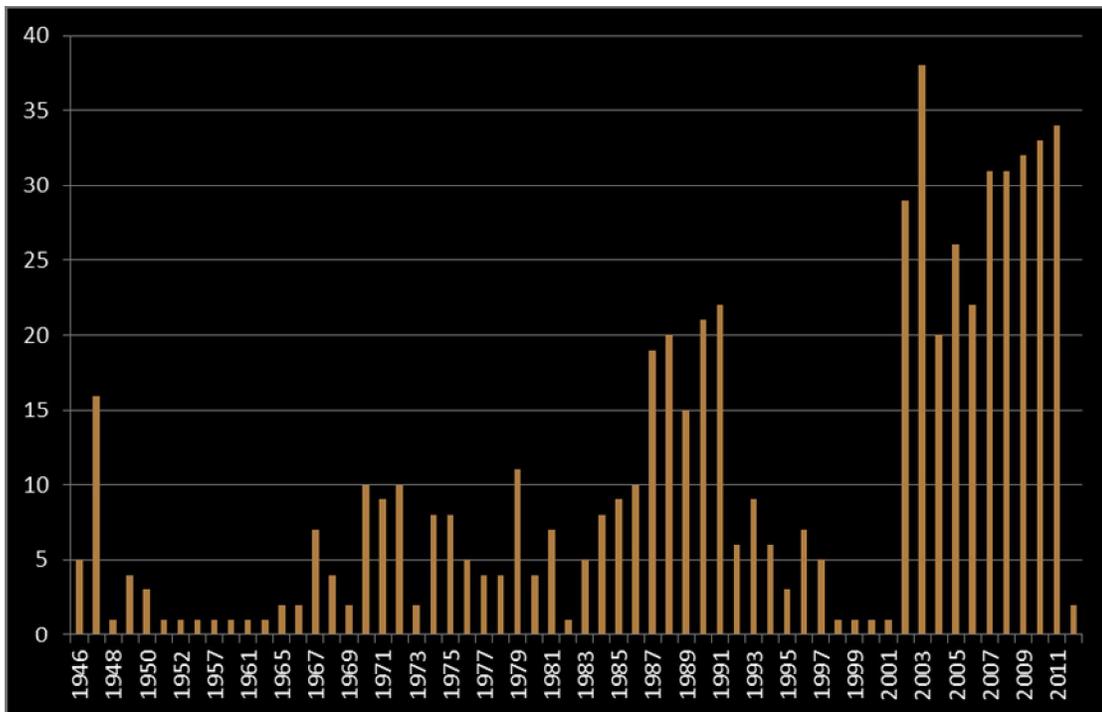
Nuestro relevamiento de bibliografía sobre la historia del mutualismo vinculado a la ayuda económica mutua, no devolvió obras especializadas. La obra de Castelli (1985) arrojó algunas pistas que indicarían una presencia y crecimiento sostenido desde principio del siglo XX, ya que en 1918 el Diputado Nacional Robín Castro presentaba un proyecto de ley para la creación de un Banco Nacional Mutualista, al que debería asociarse en forma obligatoria todo el personal civil del ámbito público. La iniciativa finalmente no prosperó. Castelli continúa diciendo que “(...) la evolución acelerada del movimiento mutualista, por la creciente constitución de nuevas entidades y el incremento del número de asociados (...)” dio pie a la organización, con la participación del Museo Social Argentino, del primer Congreso Nacional de Mutualismo, en 1916. El segundo se realizaría en 1942, en el que participaron 382 representantes de entidades de varias provincias de todo el país. El tercero fue en 1944, y el cuarto en 1979; los representantes llegaban a casi 900. Por otra parte, en 1945 se sancionó la primera Ley de Mutualidades, que creaba una estructura pública para el registro y control de las entidades, y en 1967 se creó el Fondo de Promoción Mutua, con el objetivo de financiar obras y servicios de las mutuales, y promover la difusión mutua, con préstamos y subsidios a las entidades. Castelli agrega que el mutualismo encontró partidarios desde sus inicios en todas las clases sociales, y que aquella primera ley 24.499/45 posibilitó el desarrollo de variados tipos de mutuales, tanto por las características de los asociados como por el tipo de servicios a cumplir.

El análisis de las fechas de inscripción de las mutuales de ayuda económica de las que hablábamos en párrafos anteriores, se puede ver en el siguiente gráfico.

Gráfico 14. Cantidad de mutuales de ayuda económica por fecha de inicio de actividad, desde 1946 a agosto de 2012.

---

sobre cuántas entidades brindan ayuda económica, pero es sería inexacto dar mayores



FUENTE: elaboración propia en base a datos de INAES.

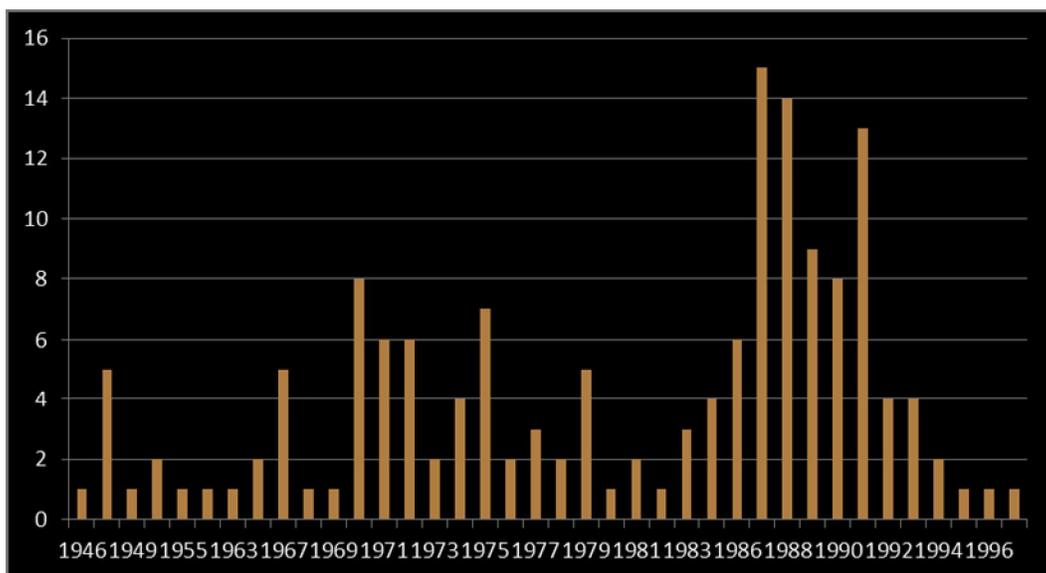
En el gráfico se aprecia un incremento de altas de las mutuales de ayuda económica, entre el año 1985 y el año 1993, aproximadamente, y luego otra fuerte etapa de crecimiento a partir del año 2003. Esta última consecuencia de la implementación de la figura con fines sociales, de manera similar al uso que tuvo la figura de la cooperativa de trabajo, en el mismo período.

Finalmente, en el gráfico 15 se puede apreciar que las mutuales estrictamente denominadas de crédito, tuvieron también, a excepción del período que va de fines de los 80 a principios de los 90, un crecimiento modesto a lo largo de los años, con un promedio de poco más de cuatro entidades creadas en forma anual.

---

precisiones.

Gráfico 15. Cantidad de mutuales de crédito por fecha de inicio de actividad, desde 1946 a agosto de 2012.



FUENTE: elaboración propia en base a datos de INAES.

### 3. Marco legal específico

Además de la ya citada Ley n° 20.321, nos es relevante revisar las siguientes normativas:

(i) la resolución 144/00 INACyM (tal como haría de manera similar la Resolución 1489/09/INAES con las cooperativas, casi diez años después), determina en su primer artículo que “las asociaciones mutuales que cuenten con filiales, seccionales o delegaciones en distinta jurisdicción, en las que gestionen, intermedien, promuevan o intervengan de cualquier otra forma en operatorias de obtención de créditos para sus asociados a través de convenios con entidades financieras o cooperativas de crédito, deberán prestar en cada filial, seccional o delegación, no menos de dos de los servicios que brinda en la sede central y que posean significativa incidencia social en la operatoria de la entidad”, mientras que en su segundo artículo estipula que las entidades que operen bajo la modalidad contenida en el artículo 1, sólo podrán otorgar

créditos a personas que estén domiciliadas en la jurisdicción de cada una de las filiales, o en la de la sede central;

(ii) la Resolución 2773/08/INAES (que funciona como ordenadora de la 1418/2003/INAES), y que define en su artículo 1ro del Anexo I qué se entiende por:

(a) 'servicio de ayuda mutual': "(...) los préstamos que otorgan [las entidades] a sus asociados, mediante fondos provenientes del ahorro de sus asociados, de recursos propios o de cualquier otro recurso lícito",

(b) 'ahorro mutual': "(...) las cuentas personales y a término, de los asociados, en las que se acrediten los fondos que ingresen a la entidad con destino al servicio",

(c) 'estímulo de ahorros': "(...) la compensación a satisfacer por la entidad en contraprestación al ahorro ingresado",

(d) 'préstamos': "(...) los fondos que se otorguen a los asociados",

(e) 'tasa de servicio': "(...) cargo que se le efectúa al asociado que recibe el préstamo", y

(f) 'recupero de gastos administrativos': "(...) cargo por gastos que demanda la entidad para otorgar el préstamo al asociado".

Es de relevancia el artículo cuarto, donde define los usos que un crédito mutual puede tener, a saber: "(a) solventar gastos ocasionados por enfermedades, intervenciones quirúrgicas, prótesis dental, equipo ortopédico o de otra naturaleza; todo ello relacionado con la salud, prevención y convalecencia, ya sea del asociado, su cónyuge o persona a su cargo; (b) adquirir elementos de estudio, pagar derechos, aranceles, matrículas y otros gastos relacionados con la educación del asociado, su cónyuge o persona a cargo; (c) pagar viajes de turismo, de estudio y prácticas deportivas; (d) adquirir la vivienda propia, efectuar ampliaciones o mejoras en la misma, solventar gastos de escrituración; (e) adquirir bienes muebles, automotores y otros rodados para uso del asociado y su núcleo familiar o que tenga como destino la formación de un capital de trabajo; (f) efectuar pagos en concepto de pavimento, servicios sanitarios,

instalaciones eléctricas, ejecución de veredas, tapias, mejoras edilicias, impuestos, tasas, contribuciones, servicios de agua, luz, teléfono, agua potable y cualquier otro Impuesto o tasas referidos a servicios públicos; (g) solventar gastos de sepelio, adquirir nichos o sepulturas; (h) mantenimiento o formación de un capital de trabajo, que permita el desarrollo personal del asociado y su familia; (i) fomentar y financiar el capital de trabajo e inversiones en bienes capital de las micro, pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de mantener las fuentes de trabajo en cada región; y (j) solventar otras necesidades que a juicio de los autoridades de la mutual sean producto del infortunio o sirvan para la elevación del nivel social o cultural del asociado, su núcleo familiar o personas a su cargo”.

Desde nuestro objeto de estudio, los puntos (h) e (i) son los más destacables, ya que dejan asentada la posibilidad de que los fondos se usen para la puesta en marcha y el desarrollo de MiPyMEs.

Luego, en su artículo 5, la misma resolución pone límites a la cantidad de fondos asignables al préstamo por asociado, fijándolo en 2% de la capacidad prestable o el 10% del capital líquido. El artículo séptimo, por su parte, determina que además de las especificadas en su estatuto, la entidad puede efectuar pagos por cuenta de los asociados, y que puede “realizar convenios con personas jurídicas de derecho público y privado para financiar obras y servicios de beneficio comunitario y otros, dentro del ámbito en que desarrolla su actividad la institución mutualista”, algo que también es relevante desde nuestro punto de vista, ya que hace a la fortaleza, escalabilidad y capacidad de adaptación de la figura. El siguiente artículo determina qué cosas no puede hacer una institución de este tipo, a saber: avalar, dar fianzas o garantías de cualquier naturaleza a sus asociados con respecto a terceros; intervenir en operaciones bursátiles que no se originen en inversiones de capital propio y conceder ayuda económica para comprar o vender oro o divisas o realizar operaciones con fines especulativos. El décimo artículo, establece que “(...) el monto máximo de los ahorros recibidos por la entidad, cualquiera sea su

modalidad, más los estímulos devengados no podrá exceder en VEINTE (20) veces el capital líquido o en DIEZ (10) veces el patrimonio neto”, mientras que el “(...) monto máximo de ahorro por asociado no podrá exceder el CINCO POR CIENTO (5%) de la capacidad prestable o el DIEZ POR CIENTO (10%) del capital líquido (...)”. El mismo artículo establece que los estímulos a los ahorros no podrán ser mayores que los ofrecidos por las instituciones financieras autorizadas por el BCRA.

Como venimos viendo entonces, esta resolución pone límites a las capacidades de este tipo de entidades, acotando los estímulos posibles, y determinando algunos ratios, buscando así, por ejemplo, evitar que un solo ahorrista sea el dueño de una cantidad crítica de capital, lo que implicaría un riesgo para la institución. Hay que destacar sin embargo, que las entidades que brinden servicios de crédito exclusivamente con los fondos sociales propios están exentas de cumplir los requerimientos de este artículo.

Finalmente, el artículo 12 de la Resolución 2773/08/INAES que venimos viendo, prohíbe que la actividad de crédito sea la única de la entidad, mientras que el artículo 17, inciso A, fija que los movimientos del servicio de ayuda económica mutual debe llevarse de manera independiente de los otros servicios.

(iii) por su parte, la Comunicación A-2805 BCRA (B.O. 30.11.98) establece las condiciones en que el servicio de ayuda económica será considerado de intermediación financiera –lo que implicaría que ya no pueda ser encuadrado como ‘mutual’-. De cumplirse estas condiciones en su totalidad, la entidad estaría operando por fuera de su marco legal. Dichas condiciones, brevemente, son: (i) la prestación de ayuda económica es la actividad principal, y no complementaria de su actividad total; (ii) los beneficiarios de las financiaciones son terceros no asociados; (iii) los fondos provienen de terceros no socios; (iv) los socios activos efectúan aportes no regulares, inadecuados a sus ingresos normales, habituales y comprobables; y (v) la tasas de interés a los importes

recibidos excede la establecida por el Banco de la Nación Argentina para los depósitos a plazo fijo de 30 días.

Concluyendo, podemos apreciar cómo, a lo largo de los años, la legislación fue ajustando el funcionamiento de este tipo de entidades, entendemos que con el objetivo de: (i) preservarlas de usos que pudiesen distorsionar su naturaleza; (ii) limitar su competencia con el sistema bancario comercial; y (iii) poner en peligro su estabilidad financiera, perjudicando finalmente a sus asociados.

#### 4. Particularidades de su funcionamiento.

En función entonces de lo analizado en el apartado anterior, las mutuales están habilitadas "(...) mediante la contribución o ahorro de sus asociados o cualquier otro recurso lícito (...)" a proporcionar servicios. Esto en la práctica se traduce en una de las principales diferencias con las cooperativas de crédito, y es el hecho que las mutuales pueden captar el ahorro de los asociados a partir de cajas de ahorros, ahorros a plazo fijo, emisión de tarjetas de crédito. Esto les brinda, en conjunto con la cuota social, una diversidad de formas de ingreso que pueden ser desarrolladas a lo largo del tiempo.

Hay que destacar, sin embargo, que los fondos depositados en una entidad de este tipo no poseen un fondo de garantía de segundo nivel, de manera tal que si la entidad, por la razón que fuere, no devuelve los depósitos a los asociados, no hay otra entidad, pública o privada, que pueda hacerlo.

#### 5. Casos relevantes para nuestro estudio.

Ya en el apartado 1.D.2, y en repetidas ocasiones a lo largo de estas páginas, hicimos referencia a Vézina (2007), y al caso particular de la *Caisse de la Culture*<sup>71</sup> de *Desjardins*: una cooperativa financiera destinada a dar pequeños

---

<sup>71</sup> Nos permitimos insistir en recordarle al lector que lo que en EEUU se conoce como '*credit union*', y en Canadá como '*caisse de credit*' es asimilable en nuestro país a la '*mutual de*

préstamos a una diversidad de actores del SCC. Dado el espacio que ya le hemos destinado, no volveremos sobre ese caso.

No podemos dejar de destacar, por otra parte, similitudes entre las mutuales de crédito, tal como las venimos viendo, y otras instituciones presentes en Estados Unidos, bajo la denominación '*credit union*'. Se encuentran orientadas hacia un colectivo de destinatarios en particular, como se entiende por sus denominaciones: *First Entertainment Credit Union*, *Graphic Arts Credit Union*, *Creative Arts Savings and Credit Union*, *Communicating Arts Credit Union* y *American Broadcast Employees Credit Union*, entre otras.

En nuestro país también encontramos mutuales orientadas hacia un colectivo específico, distinguibles por oficio o área profesional. Dentro del campo del SCC, y de acuerdo a los listados provistos por INAES, podemos identificar sólo unas pocas que brindan créditos: (i) Asociación Mutual del Espectáculo de la República Argentina: aunque figuran en los listados del INAES como otorgantes de préstamos, no lo manifiestan en su sitio web; en cambio, sí otorgan subsidios por casamiento, adopción, nacimiento y fallecimiento, en montos que van de \$1500 a \$4000); están vinculados con el Sindicato Único de Trabajadores del Espectáculo Público y Afines de la República Argentina (SUTEP)<sup>72</sup> y con la Obra Social del Personal del Espectáculo Público (OSPEP); (ii) Asociación Mutual de Trabajadores de las Comunicaciones, sin información disponible en la web, está radicada en Bahía Blanca; (iii) Asociación Mutual de los Trabajadores de las Telecomunicaciones, Encotel y Radiodifusión de la Provincia del Chaco, en similar situación que la anterior, está situada en Resistencia, Chaco; (iv) Mutual del Personal de ATC Canal 7 presenta como uno de sus prestatarios a la Mutual de la Comisión de Energía Atómica (CNEA), que brinda, según se puede observar, préstamos de hasta \$15.000, del tipo

---

crédito', y no a la 'cooperativa de crédito'. Las *credit union*, *caisse de credit* y las mutuales de crédito, pueden recibir el ahorro de sus asociados, y brindan servicios muy similares a los de los bancos, de acuerdo a los marcos legales de cada país, por supuesto.

<sup>72</sup> Tanto la mutual del Sindicato Único de Trabajadores del Espectáculo Público y Afines de la República Argentina (SUTEP) como la del Sindicato Argentino de Televisión, Servicios

personal. Parece estar disponible para todos los empleados de las organizaciones comprendidas en la RTA (Radio y Televisión Argentina).

Por otra parte, fuera de las mutuales dedicadas exclusivamente al crédito, podemos identificar también algunas orientadas hacia diversos servicios para colectivos sociales vinculados al SCC, a lo largo de todo el país: Sociedad General de Autores de la Argentina (Argentores) de Protección Recíproca; La Casa del Teatro de Protección Recíproca; Asociación Mutual de Previsión de Promotores Teatrales Argentinos; Asociación Mutual Catalinas Sur; Asociación Argentina de Profesores de Música y Artes Afines por Cuenta Propia y Ayuda Mutua; Sociedad Argentina de Autores y Compositores de Música (SADAIC). Entidad Civil, Cultural y Mutualista; Mutual de Exhibidores, Distribuidores y Afines Cinematográficos de Córdoba; Asociación Mutual de Empleados Cinematográficos de Mar del Plata (AMEC); Asociación de Artistas de Variedades, Productores de Espectáculos, Trabajadores de la Cultura, Mutual, Cultural y Biblioteca Popular 'Arte argentino'; Mutual 'Artesanos Unidos y Artistas Populares de La Rioja'; Asociación Mutual Trabajadores de Artes Gráficas y Afines; Asociación Mutual Trabajadores del Arte, la Cultura y Actividades Afines; Sociedad de Artesanos de Socorros Mutuos; Asociación Mutual de Arte Popular 'Los Sikuris'; Asociación Mutual de Arte Popular 'Murga Arrebatando Lágrimas'; Asociación Mutual de Arte y Oficios Jose Ignacio Rucci de la Provincia de Santiago del Estero; Mutual de Músicos, Arte y Cultura 'Sin fronteras'; Asociación Mutual Unida del Personal de Extras del Espectáculo en General de la República Argentina; Asociación Mutual del Espectáculo de la República Argentina; Asociación Mutual de Trabajadores de Televisión y Afines; Asociación Mutual de Trabajadores Técnicos y Administrativos de Televisión de San Juan; Asociación Mutual de Trabajadores de Televisión (AMET); Asociación Cinematográfica Argentina de Mutualidad; Asociación Mutual Cultural de Comunicación Social, Medios Audiovisuales, Prensa y Servicios 'Megafón'; Sociedad Mutualista de los Trabajadores de Prensa de Entre Ríos; Asociación

---

Audiovisuales, Interactivos y de Datos (SATSAID) decidieron no colaborar con esta investigación.

Mutual del Sindicato de Prensa Rosario '7 de junio'; Mutual de Trabajadores de la Educación y cultura argentina 'Muteca'; Asociación Mutual de Empleados de Cultura y Educación y demás Organismos Estatales y Privados; Asociación Mutual Unión Recorridos de Diarios, Revistas y Afines; Sociedad Mutualista Unión Vendedores de Diarios; Asociación Mutual de los Distribuidores de Diarios y Revistas; Asociación Mutual Diarios y Revistas de Tucumán y Asociación Mutual de Vendedores de Diarios, Revistas y Afines "Florencio Sánchez".

Verificar el estado de funcionamiento de todas estas instituciones no es algo sin dificultad: muchas instituciones son provinciales, hay por lo tanto un obvio tema de distancia física con respecto a la Ciudad de Buenos Aires; muchas no parecen estar en actividad, aunque sigan en el listado de INAES, y la amplia mayoría de ellas no posee presencia propia en Internet, por lo que fue complicado relevar información útil para este estudio.

Otro caso para destacar es la mutual del Sindicato Argentino de Televisión, Servicios Audiovisuales, Interactivos y de Datos<sup>73</sup>. En un esquema muy similar al de la AMR, brinda servicios a los profesionales sindicalizados del sector de los audiovisuales, la televisión, internet y telecomunicaciones. Ofrece préstamos personales de hasta \$10.000, exigiendo la presentación de seis recibos de sueldo, otra documentación que acredite domicilio e identidad, 1 año de antigüedad laboral, 6 meses de antigüedad como afiliado a la entidad, y establece como tope una relación cuota/ingreso del 20%. Queda para futuras investigaciones el análisis de sus particularidades de funcionamiento y su posible expansión hacia otros dominios del SCC<sup>74</sup>.

Concluyendo este capítulo, resaltamos la historia particular que han tenido las cooperativas en nuestro país y cómo han sufrido los sucesivos cambios en el marco legal, forzándolas a perder presencia en el sistema financiero argentino, y traspasando las características de las cajas de crédito a sus entidades

---

<sup>73</sup> La colocamos en un párrafo aparte porque no figura en el listado de mutuales de INAES.

<sup>74</sup> No tuvimos respuesta a la solicitud de reunión para esta investigación.

hermanas, las mutuales de crédito. Instituciones con las características de estas últimas, funcionando en EEUU bajo la denominación '*credit union*', son relevantes en nuestro sector de interés. A modo de ejemplo, podrían considerarse las siguientes: *First Entertainment Credit Union*, *Graphic Arts Credit Union* y *Creative Arts Savings and Credit Union*, entre muchas otras. En nuestro país, los casos son mucho más escasos; a modo de ejemplo: la Asociación Mutual del Espectáculo de la República Argentina.

## CAPITULO (4). Estudio de casos.

Así como los capítulos anteriores fueron dedicados a definir conceptos y a describir detalladamente cada uno de los elementos constituyentes de nuestra hipótesis, en el presente capítulo finalmente los integramos, buscando verificar la viabilidad de los mecanismos cooperativo y mutualista al financiamiento de MiPyMEs y microemprendimientos del SCC.

La verificación de esta viabilidad implicó un trabajo de campo, que incluyó el contacto con varias cooperativas y mutuales de crédito, así como con veinte emprendimientos de todo el arco de actividades culturales y creativas contempladas por el MEC de la UNESCO.

En los siguientes párrafos se incluyen una descripción de cada caso, resaltando sus características más relevantes, y las primeras conclusiones respecto de la comprobación de nuestra hipótesis. Los casos cubren varias cooperativas y mutuales, así como emprendimientos culturales y creativos de diversos tipo, trayectoria, tamaño y estadio de desarrollo. Sitios web multimedia, fábricas de productos, empresas de construcción vinculadas al patrimonio y empresas de turismo, entre otras, formaron parte del trabajo de campo.

Finalmente, presentamos una serie de recomendaciones sobre líneas de estudio a seguir y posibles implementaciones, en nuestro sector de interés, de una de las figuras analizadas.

### A. Notas metodológicas.

Respecto de la metodología desarrollada, debemos destacar que el trabajo de campo se encontró con dificultades en la obtención de los datos tal como se había planteado en el proyecto: todas las instituciones (Fondo Nacional de las Artes, Incuba e INAES) a las que se solicitó información sobre entidades

cooperativas y empresas, la denegaron, aduciendo que dado su carácter privado, no era posible cederla a terceros.

Ante esta situación se decidió realizar el trabajo de campo, tanto con cooperativas y mutuales, como con MiPyMEs y microemprendimientos, mediante entrevistas semiestructuradas. Las entrevistas que finalmente se realizaron se listan en el anexo 03.

El cuestionario usado con las cooperativas y mutuales (v. Anexo 01), buscó definir: (i) tipo de préstamos otorgados (si personales o a emprendimientos); (ii) condiciones financieras de esos otorgamientos (montos, plazos, CFT, garantías solicitadas, etc); (iii) modo de ponderación del riesgo de un solicitante; (iii) principales condicionantes de la disponibilidad de fondos para el otorgamiento de créditos; (iv) ratios financieros relevantes para la institución; (v) nivel de costos por transacción respecto del de un banco comercial; y (vi) percepción del entrevistado respecto de la rentabilidad de la institución.

El proceso de la entrevista se mantuvo atento a divergencias y aperturas respecto de la pregunta realizada, buscando capitalizar aristas relevantes quizás no cubiertas por el cuestionario.

Por su parte, el cuestionario usado con las MiPyMEs y los microemprendimientos buscó definir: (i) identidad del entrevistado y responsabilidad en las decisiones financieras de la organización; (ii) figura jurídica en la que estaba funcionando el emprendimiento, y cuáles habían sido (de haberlas habido) las otras, desde el nacimiento de la organización; (iii) cantidad de socios; (iv) cantidad de empleados a tiempo completo y a tiempo parcial, tanto formales como no formales; (v) cantidad de años en funcionamiento; (vi) nivel de facturación promedio en los últimos doce meses; (vii) facturación promedio mensual, durante el último año; (vii) en caso de no haber datos para responder las dos anteriores preguntas, facturación del último mes; (ix) necesidad (o no) de fondos para la puesta en marcha: monto, origen,

proporción entre las diferentes posibles fuentes que hicieron al financiamiento inicial; (x) necesidad (o no) de fondos para desarrollo del emprendimiento: monto, origen, proporción entre las diferentes posibles fuentes que hicieron al financiamiento; (xi) consideración del emprendedor respecto de sus honorarios y respecto de los costos fijos del emprendimiento; (xii) tiempo que el emprendimiento tardó en generar ganancias; (xiii) forma de financiamiento del emprendimiento en el plazo en que no generó ganancias; (xiv) destino dado a las ganancias una vez generadas: reinversión o distribución; (xv) proceso de solicitud de crédito a una institución (de haber existido): tipo de institución, monto solicitado, destino del dinero, fecha de la solicitud, aprobación o desaprobación de la solicitud, condiciones financieras de recepción del préstamo; y (xvi) proceso de solicitud de crédito a una institución (de no haber existido): motivos.

Respecto de la elección de las entidades cooperativas a entrevistar, se contó con la ayuda de la Federación Argentina de Cooperativas de Crédito (FACC), quienes señalaron de entre sus asociados a las cooperativas que brindaban apoyo a empresas. El proceso de gestión de las reuniones provocó un filtrado natural de las instituciones dispuestas a participar, que dejó finalmente a la Cooperativa de Emprendimientos Múltiples Carlos Pellegrini (de la localidad del mismo nombre), a la Cooperativa de Emprendimientos Múltiples de los Arroyos (de la localidad del mismo nombre) y a la Cooperativa Integral Independencia (de la localidad de Carcarañá).

Para el contacto con las mutuales dispusimos de la ayuda del INAEM (Instituto Nacional de la Ayuda Mutua), quienes señalaron las mutuales que brindaban ayuda económica a nuestro segmento de interés. Así pudimos finalmente entrevistar a la Mutual de la Asociación Médica de Rosario. El trabajo de campo dentro del área mutua se completó con las entrevistas a la Cooperativa de Emprendimientos Múltiples de los Arroyos y a la Cooperativa Integral Independencia, ya que ambas contaban con su 'contraparte' mutua. Ambas cooperativas eran consecuencia de los procesos históricos de concentración de

cajas de crédito y bancos cooperativos anteriores, mientras que las mutuales eran las que se habían creado en su momento para satisfacer las necesidades de los empleados de dichos bancos y cajas de crédito o las que se habían formado para captar el ahorro que las cajas de crédito ya no podían.

Respecto de los emprendimientos, en principio se decidió cubrir dos casos por cada uno de los ocho dominios que el Marco Estadístico de la UNESCO usa para estudiar el SCC. Finalmente, en algunos dominios se consiguió entrevistar a tres, como es el caso de los dominios 'presentaciones artísticas y celebraciones', 'libros y prensa', 'medios audiovisuales e interactivos', 'turismo' y 'deportes y recreación', lo que resultó en un total de 20 emprendimientos entrevistados<sup>75</sup>: 18 en forma presencial y 2 mediante un formulario en internet, que reproducía las preguntas del cuestionario descrito en párrafos anteriores.

Por otra parte, para la búsqueda y elección de los emprendimientos a entrevistar se usaron mayormente las listas de ganadores del concurso Buenos Aires Emprende<sup>76</sup> (de los años 2009, 2010 y 2011), del PAEC (Programa de Apoyo a Emprendedores Culturales<sup>77</sup>) y de INCUBA<sup>78</sup>. Esta decisión se basó en la presunción (que finalmente se probó verdadera) de que los emprendimientos ganadores de estos procesos tendrían el grado de crecimiento, maduración y auto-conocimiento suficiente como para poder aportar información relevante a la investigación. Esto se debe principalmente a que la decisión de participar en un proceso como el descrito y/o tener que preparar documentación para la

---

<sup>75</sup> Por sus características propias y servicios adicionales, uno de los emprendimientos dedicado a funcionar como una plataforma online para castings de actores, fue considerado como perteneciente a dos dominios simultáneamente: 'medios audiovisuales e interactivos' y 'diseño y servicios creativos'.

<sup>76</sup> Buenos Aires Emprende es un programa dependiente del Ministerio de Desarrollo Económico del GCBA, en el que luego de un período de capacitación, los emprendimientos reciben un aporte no reembolsable.

<sup>77</sup> El PAEC fue un programa de subsidios realizado en 2012 por la Secretaría de Cultura de la Nación, con la participación de la Fundación Banco Macro, del que participaron 600 emprendimientos de todo el país.

<sup>78</sup> INCUBA es un programa del GCBA, orientado a la creación de nuevos emprendimientos vinculados con el diseño y las industrias creativas en general. Luego de un proceso de selección, a los postulantes elegidos le son otorgados espacios de trabajo y asistencia continua en temas de administración, comercialización, producción, etc.

aplicación al programa, implica generalmente una profunda revisión de la situación general de la empresa.

El dominio 'patrimonio cultural y natural', muy posiblemente por las características de las empresas, de la actividad, tanto como por las del ofertante de financiamiento, no tenía ningún emprendimiento que lo representase dentro de los ganadores de Buenos Aires Emprende. Las dos empresas de este dominio fueron seleccionadas de búsquedas web, y ambas se dedican a la reparación y puesta en valor de edificios con valor histórico, como veremos en detalle más adelante. Una de las firmas del dominio 'deportes y recreación' también fue buscada y contactada por esta vía.

Luego, dos de los emprendimientos (uno de 'artes visuales y artesanías' y otro de 'presentaciones artísticas y celebraciones', fueron contactados gracias al conocimiento previo de la actividad por parte de quien escribe, mientras que una tercera unidad económica se entrevistó gracias al conocimiento mutuo con uno de los emprendedores. Una última MiPyME, del dominio 'artes visuales y artesanías' fue seleccionada de entre los proyectos publicados en la plataforma de financiamiento colaborativo idea.me.

A priori, este método puede parecer frágil y falto de rigurosidad. Se debió recurrir a estos métodos alternativos de selección porque Buenos Aires Emprende, PAEC e Incuba no cubrían en su totalidad los dominios del MEC, y simultáneamente ocurrió que algunas de las empresas y emprendimientos contactados no respondieron, o declinaron, a la solicitud de entrevista. Finalmente, el proceso de selección recorrido tuvo como resultado positivo que permitió contactar a las unidades económicas con mayor nivel de informalidad de las que se evaluaron para esta investigación. De haber podido tomar todos los casos de Buenos Aires Emprende, PAEC o Incuba, no habría habido ningún caso representativo de lo que entendemos por 'microemprendimiento'.

Realizadas las entrevistas, a MiPyMEs, microemprendimientos, cooperativas y mutuales, se procedió a su desgrabación y sistematización, de acuerdo a los cuestionarios usados en los encuentros, tal como se ven en los anexos 01 y 02.

A partir de la sistematización, se procedió a analizar cualitativamente cada caso (en tanto cuantitativamente no son representativos de sus respectivos universos), buscando establecer posibilidades de financiamiento en cada una de las dos vías posibles de implementación que contemplamos: la solicitud de financiamiento ante una entidad mutual o cooperativa, o la conformación de una institución nueva, que agrupe a personas físicas y jurídicas con intereses comunes, en torno a la figura de una cooperativa o de una mutual, según se demuestre más conveniente.

Como punto inicial del análisis de los casos, se comenzará por el desarrollo de las entidades cooperativas y mutuales entrevistadas, y luego con los actores pertenecientes al SCC.

## B. Estudio de casos.

### 1. Las cooperativas de crédito.

#### a. Cooperativa de Emprendimientos Múltiples Carlos Pellegrini

La Cooperativa de Emprendimientos Múltiples Carlos Pellegrini empieza su historia en los años 60 bajo la figura de caja de crédito cooperativa, como una solución a la falta de servicios bancarios en la zona. Tal como se vio en apartados anteriores al analizar los procesos históricos de estos cambios, esta entidad eventualmente absorbió otras cajas cooperativas más pequeñas de la zona, para transformarse en el Banco Cooperativo Carlos Pellegrini. Finalmente, en el año 94, fue parte de la constitución del Banco Bisel SA, junto con otros bancos cooperativos, entre los que se encontraban el Banco Cooperativo Independencia y el Banco Cooperativo de los Arroyos, que serán tratados en las páginas que siguen. Hacia 1998, luego de vender sus acciones dentro del Banco Bisel, forman nuevamente la cooperativa, siendo precisamente ese el origen de

los fondos que actualmente soportan su principal actividad, la de crédito. Actualmente cuentan con cerca de 20.000 asociados, mientras que trabajan activamente con cerca de 3.000 en forma anual, en promedio.

Según nos fue comentado, los créditos personales parten normalmente de un mínimo de \$5.000, mientras que para empresas desde un piso de \$25.000. En ambos casos, el máximo es de \$100.000, aunque hay algunas escasas operaciones por montos mayores.

Los plazos de las operaciones están definidos por normativa interna, muy raramente superan los 36 meses y el máximo más frecuente es 24 meses, con amortización mensual, trimestral, semestral (como generalmente se implementa para el sector agropecuario), o de capital íntegro (en el que la devolución de e intereses y/o capital, se realiza al final del período determinado).

Como veremos también en otros de los casos estudiados, tanto cooperativas como mutuales (particularmente para los préstamos personales y especialmente cuando no hay un bien para tomar en prenda, como sí sucede en la compra de automóviles) la forma usual de garantía es mediante la presentación de un co-garante, lo que normalmente se denomina 'garantía personal'. Bajo esta modalidad, el prestatario así como su garante deben ambos cumplir con las condiciones exigidas por la entidad, a saber: (i) ser asociados de la cooperativa, lo que se cumple mediante el pago de una única cuota de \$20<sup>79</sup>, y que implica además la declaración jurada de datos filiatorios; (ii) declaración de situación impositiva, de ingresos y de bienes (exigido por la UIF a través del INAES, tal como fue desarrollado en apartados anteriores); (iii) dar conformidad mediante firma, de la aceptación de las normas de funcionamiento de la entidad; (iv) acreditar ingresos recientes, mediante recibos de sueldos, certificación de inscripción al Monotributo, últimas facturas realizadas y/o

---

<sup>79</sup> A septiembre de 2013.

cualquier documentación correspondiente que dé cuenta de los ingresos recientes del prestatario y del co-deudor; (v) en caso que el solicitante prefiera presentar un automóvil como bien de garantía, antes que una garantía personal, la entidad procede al análisis de su valor de venta, ante una posible liquidación, para verificar que los montos entre lo solicitado y lo ofrecido sean compatibles; y (vi) resultar aprobado por la institución, tras un análisis que contempla todos los puntos antes descritos y que abarca en definitiva, antecedentes comerciales, sector de actividad, destino del dinero, historia crediticia, situación financiera y posibles recomendaciones de terceros.

Otro modo usual en que la entidad trabaja es aceptando cheques o propiedades, como garantía de una operación. En el primer caso, el solicitante deja ese valor negociable como resguardo, contra lo cual la institución le da un préstamo por su valor total, que el prestatario puede recuperar devolviendo el crédito o dejando que la entidad lo liquide. En el segundo caso, una propiedad se transforma en la garantía del préstamo, algo que es usual en todo el ámbito bancario.

El CFT nos fue estimado en el orden del 60 al 65%, para una operación a 24 meses. Este porcentaje sería el resultado de la suma de los siguientes factores: (i) una estimación inflacionaria anual; (ii) costos administrativos; (iii) costos de estructura; y finalmente, (iv) margen de rentabilidad.

La entidad posee asimismo varios criterios para tener en cuenta al momento de evaluar una solicitud: (i) la actividad en la que se desenvuelve el prestatario: según nos comentaron, hay sectores con mayor riesgo que otros, en los que la cooperativa conoce de antemano los potenciales problemas que pueden surgir y complicar la devolución del dinero (especialmente en aquellos que pertenecen a una misma cadena de valor); (ii) disponibilidades para operar: de acuerdo a los fondos que la cooperativa tenga disponibles para prestar, es que decidirá si un monto determinado le conviene o no, ya que intentará colocar muchos préstamos pequeños, antes que uno de gran volumen, con el objetivo de

diversificar su riesgo; (iii) la diversidad de actividades en que se reparte su cartera: nuevamente, con el objetivo de disminuir el riesgo de poseer todas sus operaciones atadas a la evolución de un mismo sector, la cooperativa buscará trabajar con varios sectores, que le permitan cubrirse mejor ante cualquier contingencia de índole macroeconómica; y (iv) la preferencia por las operaciones de corto plazo: ante el menor riesgo y la mayor rentabilidad que implican este tipo de operaciones, la cooperativa viene últimamente buscando concentrarse en este tipo de préstamos.

Consultados por las diferencias que ellos tienen con respecto a un banco comercial, enumeraron: (i) la cooperativa tiene una alta flexibilidad y adaptabilidad ante cada solicitud, en lo que respecta a los requisitos de aprobación y especialmente en cuanto a los tipos de garantías que pueden llegar a aceptar; (ii) trabajan con empresas y personas que normalmente no serían sujeto de crédito en un banco comercial, por los requisitos que éstos tienen en términos de antigüedad de funcionamiento y de garantías; (iii) la relevancia dada a las recomendaciones de otros asociados y por lo tanto, a la confianza como valor cualitativo en un proceso de evaluación; (iv) la cercanía con el prestatario, especialmente en el ámbito de una localidad pequeña, donde el nivel de conocimiento interpersonal es elevado; y (v) un sistema de atención al asociado armado en forma escalonada, en el que una solicitud de hasta \$2.500 es evaluada por un oficial de cuentas, y a medida que el monto se eleva, se le solicita progresivamente mayor información, con evaluación de integrantes de mayor jerarquía dentro de la organización, llegando incluso a la realización de entrevistas con el órgano directivo de la entidad, para conocer al solicitante y su proyecto, para el caso de solicitudes mayores a \$45.000. Esto, a diferencia de un banco, que cuenta con un sistema de *scoring* que evaluaría un proyecto sólo en términos cuantitativos.

Entre sus debilidades más importantes, la entidad destacó: (i) la imposibilidad de tomar fondos de ahorristas: actualmente, las cooperativas solamente pueden obtener fondos a través de entidades bancarias, de otras entidades del

mismo sector, a través de la emisión de TICOCA (títulos de emisión de deuda), de la generación de fideicomisos, de las operaciones con obligaciones negociables, y finalmente, de los aportes de los asociados, pero, que en vistas de otras posibilidades de inversión con mayor certeza de retorno y mayor posibilidad de liquidación, no eligen depositar sus ahorros en una cooperativa de crédito; y (ii) su dependencia de la inflación, que empuja sus tasas a la alza, y que socava la capacidad adquisitiva de sus fondos.

Es destacable la posición de la entidad respecto de la categorización 'sin fines de lucro', que reciben las entidades cooperativas, y su ponderación de la rentabilidad: sin caer en los objetivos de ganancia por la ganancia misma que están presentes en las empresas comerciales, la entidad cooperativa, incluso no teniendo fines de lucro, debería auto-imponerse ciertos niveles deseados de rentabilidad, en particular para mantener sus disponibilidades y fortalecer los servicios que ofrece. En conclusión, la entidad buscaría una 'rentabilidad morigerada', en niveles tales que no distorsionen sus objetivos sociales, pero que tampoco hagan peligrar la sustentabilidad en el tiempo de su funcionamiento.

Por nuestra parte, destacamos los aspectos más relevantes de la entidad, tanto positivos como negativos: (i) alta flexibilidad y adaptabilidad a las diferentes garantías que pueden presentar los prestamistas; (ii) cercanía con el asociado y evaluación individual cuantitativa y cualitativa de cada solicitud; (iii) diversificación de sus operaciones, en términos de montos y sectores de actividad, para disminuir riesgos; (iv) fuerte dependencia de la evolución inflacionaria; (v) importantes dificultades del mecanismo cooperativista de crédito para captar nuevos fondos; y (vi) costos financieros comparables a los de un banco comercial.

**b. Cooperativa de Emprendimientos Múltiples De los Arroyos ("Cooperativa de los Arroyos")**

La Cooperativa de Emprendimientos Múltiples De los Arroyos, localizada en el pueblo santafesino de Santa Teresa, sufrió cambios similares a los que tuvo la Cooperativa de Emprendimientos Múltiples Carlos Pellegrini.

La historia institucional, tal como nos fue manifestada y figura en su sitio web, se inicia en los años 60 con once cajas de crédito de la provincia de Santa Fe y el norte de la provincia de Buenos Aires, fusionadas hacia el año 79 para formar el Banco Cooperativo de los Arroyos. En 1994, al momento del efecto 'Tequila', este banco también debió unirse con otros bancos cooperativos para formar el Banco Bisel, aunque ya transformada en cooperativa de emprendimientos múltiples, dejando la actividad bancaria exclusivamente y expandiéndose hacia otros sectores. Desde ese momento quedó conformada la actual estructura institucional: la cooperativa de emprendimientos múltiples, la mutual y la fundación<sup>80</sup>.

Hay que destacar de todas maneras que la Mutual, que veremos en los apartados siguientes, surge como respuesta a las limitaciones a la operatoria con cajas de ahorro y depósitos a término que son finalmente impuestas a las cooperativas.

Los órganos directivos de la cooperativa, de la mutual y de la fundación comparten integrantes, conformando un grupo empresario con la misma cabeza institucional, que en la práctica, se transforma en un apoyo financiero mutuo para mantener el giro sus actividades (la cooperativa es depositante en la mutual).

La cantidad de asociados inscriptos es cercana a los 20.000, pero el proceso de re-empadronamiento que tienen que hacer por exigencia del INAES estaría reduciendo esta cifra a 5.000 socios efectivamente en actividad.

---

<sup>80</sup> La Fundación Educacional De los Arroyos fue creada en 1984, con los objetivos de impulsar la educación cooperativa y la cultura regional. Otorga becas y realiza donaciones de materiales escolares, entre otras actividades. Según figura en su sitio web, la Fundación cuenta con un Patrimonio Neto de \$ 673.000, y dispone de un presupuesto anual de \$ 100.000.

Además del otorgamiento de créditos (por montos mayores, y menor cantidad de operaciones a las que tiene la mutual), la entidad brinda los siguientes servicios a sus socios: (i) de impresión de documentos con medidas de seguridad (como cheques, certificados de plazo fijo, etc.); (ii) de alquiler de garrafas de gas; (iii) construcción de viviendas (como agente fiduciario, junto con la mutual); (iv) de almacenamiento de documentación, a empresas e instituciones; y (v) de mantenimiento técnico, a entidades bancarias. Simultáneamente, se encuentran además en el proceso de puesta en marcha de un parque industrial.

Actualmente la actividad crediticia está mayormente orientada al agro, para la compra de maquinaria agrícola (se suele financiar hasta el 50% del valor del bien a adquirir), en montos que van de los \$250.000 a los \$400.000, y en tasas que están en el orden del 3% mensual. Por las necesidades del sector, los plazos suelen ser semestrales, porque acompañan los procesos de siembra y cosecha de la producción agrícola. Por otra parte, también realizan algunas operaciones bajo la modalidad *leasing*, pero no son muy frecuentes.

Esta orientación de la cooperativa hacia operaciones con grandes montos, pero escasas en términos de cantidad (a la fecha hay sólo cerca de 20 créditos activos) tiene varias razones concatenadas: (i) las solicitudes más pequeñas, como las que podrían hacer emprendedores, cuentapropistas y talleristas, las canalizan a través de la mutual; (ii) la mutual se encuentra mejor preparada para absorber la carga administrativa que implica la gestión de cobro de las cuotas de los préstamos; y (iii) la situación impositiva de una y otra institución también facilita que la emisión y cobro de los préstamos se lleve a cabo en la mutual.

Según comentó la entidad, el fondeo principal de los servicios de la institución proviene de capital propio, producto de sus sucesivas transformaciones

institucionales (v. el caso Cooperativa Carlos Pellegrini, similar), y de préstamos que toman de bancos públicos, con tasas que les son convenientes.

Tal como hizo el representante de la cooperativa de Carlos Pellegrini, los de la Cooperativa de los Arroyos también resaltaron la importancia de la inflación en la determinación de las tasas, y de su impacto consiguiente en los intereses que acumulan las operaciones (especialmente en los períodos de amortización que maneja la cooperativa), pero resaltaron como prioritario la conservación del valor de los aportes de los socios.

Para destacar sintéticamente los puntos más relevantes de este caso, resultan interesantes: (i) la provisión de diversos servicios por parte de la entidad; (ii) su orientación hacia grandes operaciones y canalización de las otras a través de la mutual; y (iii) su condición de depositante de la mutual, para que esta última pueda usarlo en operaciones de largo plazo.

#### c. Cooperativa Integral Independencia Limitada

La Cooperativa de Crédito Independencia forma parte también del grupo de entidades que pasaron simultáneamente por procesos de cambio similares, junto con las ya vistas Cooperativa de Carlos Pellegrini, y la de los Arroyos.

Luego de iniciar su actividad como caja de crédito, y transformarse más tarde en el Banco Cooperativo Independencia, se fusionó con el Banco Cooperativo Carlos Pellegrini y el Banco Cooperativo de los Arroyos, para formar el Banco Bisel SA, en un proceso que ya repasamos en párrafos anteriores. De este proceso surge la Cooperativa Integral Independencia Limitada, que actualmente cuenta con 65.661 asociados.

Según surge de la Memoria y Balance General 2012 de la entidad, la cooperativa dejó de dar créditos durante 2012 "(...) para evitar que el capital allí invertido se licúe por efecto directo del proceso inflacionario", y pasó a

concentrarse en inversiones "(...) en activos físicos, especialmente inmuebles, orientadas principalmente a la producción".

Los siguientes son los emprendimientos propios con los que cuenta la entidad: (i) servicios de imprenta, tanto a asociados, a empresas en las que participa y a terceros; (ii) venta de coberturas de seguros, como representante de diversas empresas aseguradoras, ofreciendo coberturas patrimoniales a asociados y a terceros; y (iii) administración y venta de planes de ahorro previo a través de Ahorro Compartido SA, una empresa creada en 1990 por los bancos que en su momento formaron Banco Bisel SA.

Por otra parte, la entidad tiene participación en otras entidades: (i) mediante un acuerdo de colaboración empresaria, en la Mutual Independencia (en un esquema similar al de la Cooperativa de los Arroyos con la Mutual de los Arroyos); (ii) en Compañía Integral de Suministros SA, de la que la cooperativa es accionista mayoritario y que se dedica a la venta mayorista de combustibles; y (iii) en AP SA, especializada en distribución mayorista de combustibles y lubricantes de Repsol YPF, así como comercializadora de fertilizantes, agroquímicos, silos-bolsas y operaciones de canje de granos.

En conclusión, su perfil actual la aleja de una empresa dedicada a la actividad crediticia, aunque lo haya hecho en algún momento, y la acerca a la comercialización y distribución de derivados del petróleo, de amplia aplicación en el ámbito agrario. Este cambio se debería principalmente al contexto inflacionario, según nos comentaron, y, agregamos nosotros aunque no tenemos elementos firmes para probarlo, a las crecientes regulaciones de la UIF al sector.

## 2. Las mutuales de crédito.

### a. Mutual de la Asociación Médica de Rosario

La Mutual de la Asociación Médica de Rosario es una entidad orientada a la provisión de diversos servicios a los médicos asociados a la AMR, tal como su nombre lo especifica. De esta manera, cualquier médico de la zona, así como normalmente se asocia a la Asociación Médica para pertenecer a un cuerpo gremial, puede opcionalmente asociarse a la entidad mutual, comprometiéndose al pago de una cuota que a noviembre de 2013 es de \$27. Así todo, la Mutual acepta no sólo profesionales de la medicina, sino también, según nos fue manifestado por la institución, cualquier profesional universitario, sin importar su campo de especialización.

La Asociación Médica de Rosario es parte de una estructura institucional<sup>81</sup>, junto con la Mutual, compuesta por otras cinco instituciones: (i) AMR Gestión (dedicada a la administración de convenios entre los médicos y las obras sociales y prepagas); (ii) AMR Salud (empresa de medicina prepaga); (iii) CEDYCA (centro de diagnóstico y cirugía ambulatoria); (iv) el Hospital Español (hospital administrado por la AMR); y (vi) AMPAR (empresa de seguros generales y de mala praxis médica). De esta manera, las distintas necesidades de la profesión médica se cubren desde las diversas empresas de esta estructura, así como simultáneamente las diferentes unidades aprovechan su posición estratégica en la disciplina y en la 'red AMR', para competir y posicionarse frente a competidores y potenciales entrantes, bajo un esquema de integración vertical.

La Mutual inició sus actividades hacia 1989, principalmente, como declaran, con el objetivo de satisfacer necesidades de su grupo afín de profesionales en un contexto de hiperinflación, mediante la compra colectiva de alimentos y otros productos de uso primario. Progresivamente, a lo largo de estas décadas, fueron creciendo y ampliando la cantidad de servicios ofrecidos. Cuenta para esta época con una planta de 250 empleados.

---

<sup>81</sup> Desconocemos los detalles contractuales, comerciales o culturales-organizacionales de los vínculos entre estas unidades.

Actualmente, en sus dos sedes (Rosario y Santa Fe), la entidad ofrece diversos servicios: (i) financieros (ahorro a término, caja de ahorro, préstamos y tarjeta de crédito); (ii) de consumo (un espacio dedicado a la venta de electrodomésticos, telefonía celular, informática y otros productos de uso del hogar; junto con acuerdos con comercios en otros rubros); (iii) y de turismo (venta de viajes, básicamente). También brinda los siguientes beneficios a sus asociados: (i) subsidios (por nacimiento, fallecimiento, casamiento, de ayuda escolar para hijos de fallecidos, y de capacitación); (ii) servicios memoriales (sepelio, traslado, parcelas y ambulancia, entre otros); (iii) sorteos.

El núcleo societario de la mutual, al 31 de julio de 2013, es de 14429 socios; 4306 (29,8%) son activos, 9968 (69,08%) son adherentes y 155 (1,074%) son socios participantes. Sólo profesionales universitarios, médicos y socios de la Asociación Médica pueden ser socios activos, mientras que el resto de los profesionales y médicos no socios de la Asociación, son socios adherentes.

Su principal fuente de ingresos actual es la captación de ahorros de sus asociados mediante los servicios financieros antes descriptos, mientras que su actividad primordial actualmente es la ayuda económica mediante préstamos, principalmente a figuras físicas, pero también a figuras jurídicas.

En ambos aspectos, la entidad goza de una posición privilegiada, ya sea por la profesión de sus asociados, o por la estructura institucional en la que se encuentra. En primer lugar, la institución trabaja con médicos y con profesionales universitarios, por lo que se ubica en un universo de asalariados con un alto nivel de estabilidad y posibilidad de crecimiento. En segundo lugar, el cruce de información entre la Asociación y la Mutual permite que esta última verifique con aquella los ingresos de un solicitante al momento de la evaluación de un préstamo (particularmente si se trata de un profesional médico vinculado a la Asociación), y permite también realizar el cobro del préstamo directamente desde los honorarios que la entidad gremial le realiza al profesional. Estos dos

factores en su conjunto reducen ampliamente la asimetría informativa entre las partes, y consecuentemente el riesgo financiero de la operación.

En caso que el solicitante no pertenezca a la Asociación Médica, la Mutual buscará verificar su capacidad de pago, mediante la solicitud de documentación que acredite sus ingresos (recibos de sueldo, inscripción al Monotributo, declaración de Impuesto a las Ganancias, etc.). La institución complementará dicha documentación con la obtenida de algún sistema de información de deudores, en un procedimiento muy similar al de cualquier banco. Destacan, de todas maneras, que el proceso evaluatorio abarca también el desarrollo del solicitante a lo largo del tiempo, su historia social y económica, y la de su entorno directo, lo que le daría otra dimensión al proceso, involucrando variables cualitativas, que complementan a las puramente cuantitativas.

Según manifiesta la entidad, los destinos de los préstamos pueden ser los siguientes: para compra de auto nuevo o usado, refacción de vivienda, mejoras de consultorio, estudio u oficina, préstamos personales de emergencia, para fiestas, para viajes, compras en comercios, para capacitación, para capital de trabajo, y/o para cancelación de saldos de tarjeta de crédito.

Sobre los préstamos hay que destacar asimismo la diferenciación de tasas de acuerdo al uso que recibirá el dinero. Así, según manifestó la entidad, la tasa para un préstamo para capital de trabajo, por ejemplo, para la compra de un tomógrafo, es menor que para la compra de un automóvil. De la misma manera, un préstamo aplicado al equipamiento para un consultorio odontológico podría llegar a un monto de \$250.000, en un plazo máximo de 36 meses, y un CFT cercano al 30,3%. Los montos solicitados también podrían ser mayores.

La confianza y la fidelización de los socios para con la entidad nos fueron presentadas también como factores relevantes para el funcionamiento de la institución. Siendo la única institución de nuestro país que luego de la crisis de

2001 devolvió dólares a los que habían depositado sus ahorros en esa moneda, la Mutual parece haber capitalizado positivamente estos eventos, de acuerdo a lo que nos fue comentado y a su discurso institucional en diversos soportes.

En síntesis, aparecen como aspectos a destacar la posición estratégica fuerte dentro de un ámbito profesional definido, con un alto nivel de ingresos y elevada capacidad de crecimiento en el tiempo, así como la solidez del conjunto de empresas, apoyada en la integración vertical de todo el conjunto. La evaluación crediticia conjunta sobre variables cualitativas y cuantitativas, en tanto sería una característica del sector mutual y cooperativista, es un factor que tampoco puede ser dejado de lado, ya que le brindaría flexibilidad y adaptabilidad al otorgamiento de los préstamos.

#### **b. Asociación Mutual Consejeros de los Arroyos (“Mutual de los Arroyos”)<sup>82</sup>**

La Mutual de los Arroyos es una mutual de la localidad de Santa Teresa, provincia de Santa Fe y posee fortísimos vínculos con la Cooperativa de Emprendimientos Múltiples de los Arroyos, que fue vista en apartados anteriores.

Según nos comentaron, a noviembre de 2013 contaban con cerca de 10.000 asociados, de los cuales aproximadamente entre 2.500 y 3.000 estarían operando normalmente con la entidad. Por otra parte, según su sitio web poseen 40 empleados, distribuidos en 11 sucursales, 8 en la provincia de Santa Fe, y 3 en territorio bonaerense. Fue creada en 1983, y como tantas otras instituciones similares, fue una respuesta a las progresivas restricciones que los cambios de legislación impusieron a los bancos cooperativos, ante la necesidad de poder captar fondos para mantener la operatoria.

---

<sup>82</sup> El primero es el nombre completo según la inscripción legal; el segundo es el nombre bajo el cual la institución es conocida normalmente.

Así como manifestaron los representantes de la institución, la mutual viene a cumplir el rol que tenían aquellas cajas de crédito cooperativas, en las que el habitante de la localidad pequeña tenía un contacto cercano y personal con la entidad, y se atiende al pequeño y mediano productor agropecuario, en una escala a la que los bancos comerciales no encuentran rentabilidad.

La operatoria crediticia de la mutual contempla préstamos personales, al agro, a la industria y al comercio. Cada sector tiene sus propias necesidades financieras. De esta manera, la operatoria con el comercio contempla préstamos de poco plazo, íntegros, bajo la custodia de cheques. Los préstamos a la actividad agropecuaria, en cambio, son de amortización anual, y responden en gran medida a la dinámica de los tiempos de cosecha y siembra. Por otra parte, los préstamos personales se amortizan en plazos mensuales, en montos que van de los \$3.000 hasta los \$300.000, aunque las operaciones por estos grandes montos serían menos usuales. También otorgan préstamos prendarios, con la prenda del vehículo como garantía.

Además, la institución dispone del servicio de proveeduría, particularmente de electrodomésticos y similares, haciendo llegar productos a localidades de la zona de entre 800 y 2000 habitantes, donde no suele haber oferta y mediante una financiación a crédito a 12, 24 o 30 meses, según anuncian en su sitio web.

Consultados respecto de las tasas, expresaron estar manejando un CFT de entre 30 y 40%, unos valores que estarían acordes a lo que maneja el resto del mercado. Asimismo, se financian con otros bancos, debido a que los fondos propios no alcanzarían para atender la demanda en sus momentos más altos.

Es importante destacar en este sentido que, así como la mutual se financia con otras instituciones, y como se vio anteriormente, la cooperativa administra préstamos de entidades bancarias públicas que apoyan su operatoria, ambas entidades, según manifestaron, serían sustentables en el tiempo incluso sin la participación de esos financiadores externos.

En relación a su metodología para evaluación de solicitudes, comentaron que por una parte, son flexibles en cuanto al tipo de garantía que aceptan para otorgar un crédito: de acuerdo al monto, pueden aceptar una garantía personal o un automóvil, en forma indistinta (aunque los préstamos personales se aceptan generalmente sólo contra la presentación de una garantía personal). Por otra parte, aunque no está especificado en ningún documento interno, se aplica la regla tácita de no aprobar ninguna solicitud que no esté apoyada por una garantía, fuese del tipo que fuese.

De esta manera, resaltaron, aunque igualmente se realice un análisis de la capacidad de repago, es muy importante el conocimiento que la institución, y los integrantes de la comunidad, tienen entre sí, particularmente para poder apoyar a pequeños emprendedores que están iniciándose en su actividad.

#### c. Asociación Mutual Independencia

Esta entidad tiene muchos puntos en común con la Mutual de los Arroyos, vista en párrafos anteriores: creada en 1987 como la mutual de los empleados del Banco Independencia Cooperativo Limitado, siguió el mismo proceso que el Banco Cooperativo de los Arroyos, cuando se unió con otras instituciones para formar el Banco Bisel SA. En 1995, quedó finalmente conformada la estructura institucional tal como se encuentra en la actualidad: la mutual Independencia por un lado y la Cooperativa Integral Independencia Ltda. por otra, a la que se sumó una fundación. La entidad posee filiales en las localidades de Hernando y General Cabrera en la Provincia de Córdoba, y también Carcarañá, Rosario, Casilda, Roldán y Funes en la Provincia de Santa Fe.

Al cierre del ejercicio 2013, la mutual contaba con 216 socios activos y 9884 adherentes, brindando los siguientes servicios, todos usuales en el sector mutual: ortopedia, turismo, subsidios (por escolaridad, para óptica, por

nacimiento y por fallecimiento), ahorro mutual, ayudas económicas y cobro de impuestos y servicios.

De acuerdo a lo que nos fue manifestado, otorgan préstamos personales de entre \$10.000 y \$100.000 pesos, con plazos de entre 12 y 36 meses, normalmente contra presentación de una garantía personal, una relación máxima entre sueldo del garante y cuota del préstamo de 25% y sin períodos de gracia en la devolución. A modo de ejemplo, para un préstamo de \$10.000, en 12 cuotas, trabajan con una TEM de 3%, 0,5% de gastos, y un CFT de 42%. Para solicitudes de figuras jurídicas, se suelen solicitar garantías de tipo personal, prendaria o hipotecaria, pero asimismo, los montos considerados para esta línea son más altos que para la línea de préstamos personales.

Aunque el asociado accede automáticamente a los servicios antes descriptos mediante el pago de la cuota mutual, nos fue expresado que un pequeño microemprendedor, en una situación de informalidad total queda prácticamente excluido del sistema, incluso con un garante personal que respalde la solicitud. En este sentido, el proceso de evaluación sería muy similar al de un banco comercial, dada la relevancia que, según nos expresaron, le otorgan a la calificación de los sistemas de información de deudores y a la capacidad de repago del solicitante. Así todo, manifestaron como fortalezas propias la rapidez en el procesamiento y acreditación de préstamos, y la menor "minuciosidad" que tendrían, en comparación con la de los bancos comerciales.

Como amenazas externas, manifestaron que la inflación es un indicador muy relevante, y que es continuamente cotejada con los ratios financieros de la institución, en vistas de la preservación del valor del capital de la entidad.

Como conclusión de este caso, debemos destacar que el proceso de evaluación mostraría una menor flexibilidad, adaptabilidad y tolerancia a las diferentes situaciones legales-financieras de los solicitantes, debido a: (i) el tope en la relación cuota/ingresos del prestatario; (ii) la relevancia dada a los sistemas de

información de deudores; y (iii) la formalidad exigida al solicitante. Asimismo, la tasa de interés demuestra ser superior en este caso que en los anteriores.

### 3. Emprendimientos del SCC.

#### a. Caso #1. Empresa de conservación arquitectónica.

##### i. Descripción.

El primer caso que forma parte del grupo de MiPyMEs culturales entrevistadas para esta investigación es una empresa unipersonal dedicada a la restauración y conservación arquitectónica<sup>83</sup>. De acuerdo al Marco Estadístico Cultural de UNESCO que hemos decidido usar como marco ordenador, pertenece al dominio 'patrimonio cultural y natural', y al dominio transversal denominado 'archivística y preservación'. Si quisiéramos ubicarla en el ciclo cultural, correspondería ubicarla en 'producción'.

La empresa es una unidad económica pequeña, unipersonal, contando con sólo un empleado formal y sin empleados no formales. Su forma de trabajo está fuertemente orientada al trabajo por proyectos, en función de los cuales el único socio y director de la empresa se asocia temporalmente con otros pares para afrontar obras que así lo necesiten. En estos casos, las decisiones sobre temas financieros suelen ser compartidas.

El inicio de actividades fue en 1986, sin necesidad de una inversión inicial; actualmente cuentan con una facturación de \$700.000 anuales, y una mensual promedio de \$58.300.

Respecto de los honorarios de los asociados a un mismo proyecto, manifestaron que en la amplia mayoría de las ocasiones se establece en forma previa, y que son fijos.

---

<sup>83</sup> Es uno de los dos casos que completaron el cuestionario en forma online.

Cabe destacar que en este sector la dinámica de financiamiento (tal como nos comentó la representante del caso #2, también perteneciente a este mismo sector de actividad) parecería ser la siguiente: los empresarios (esto es, no los dueños de la propiedad, sino los que son contratados para la restauración) son los que deben financiar el mantenimiento/intervención edilicia, hasta tanto empiecen a recibir los pagos por su trabajo, un proceso que parece durar varios meses y ser bastante aleatorio en términos de tiempo. Esto los obliga a poseer amplias disponibilidades, ya que los trabajos de este tipo suelen involucrar gran cantidad de personal, materiales, estructuras de soporte y herramientas, como cualquier otro proceso de construcción edilicia. Dichas disponibilidades suelen ser las mismas que se usaron para proyectos anteriores, por lo que un mismo capital es el que circula para ir financiando la puesta en marcha de las sucesivas obras, hasta tanto el cliente realice el pago. Como muchas de estas propiedades suelen pertenecer al Estado (en cualquiera de sus niveles y jurisdicciones), o alguna dependencia pública está involucrada en el proceso de restauración, los pagos por los servicios prestados suelen extenderse varios meses en el tiempo, debido a una alta dependencia de situaciones políticas puntuales y a un bajo nivel de respeto a los contratos acordados, según nos fue manifestado.

Por otra parte, el caso #1 expresó haber sufrido las crisis de 1996 y 2001, luego de las cuales le tomó varios meses volver a alcanzar su punto de equilibrio. Como tantos otros emprendimientos, en dichos meses el empresario debió recurrir a un *mix* de financiamiento externo e interno, compuesto por crédito bancario, ayuda de familiares y amigos, resignación de honorarios, y las ganancias generadas por el propio giro del negocio.

Un esquema muy parecido comentaron haber usado para un proyecto que destacan (del año 1991), que involucró un 1% de fondos provenientes de un banco comercial, un 60% de fondos propios, un 35% de aporte de trabajo y un 4% de ayuda familiar. En aquella ocasión, esa suma de aportes fue usada para financiar una obra en una propiedad pública. Manifiestan además, haber

solicitado financiamiento bancario hacia 1992, aunque no pudieron dar mayores precisiones, dado el tiempo transcurrido.

Vemos en síntesis que una empresa de este tipo (veremos otro caso en el próximo apartado), sería básicamente una empresa constructora, especializada en intervenciones que consideran valores históricos y determinados criterios de restauración. Para su actividad deben contar con importantes fondos para autofinanciarse, hasta tanto sus clientes les giren los pagos. Dichos clientes suelen ser parte de algún nivel del Estado, lo que le agrega incertidumbre al calendario financiero de la obra.

#### **ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.**

Respecto de la vía de financiamiento en la que la empresa se asocia a la cooperativa, luego solicita el crédito (tal como describió el representante de la Cooperativa Carlos Pellegrini, por ejemplo), y tomando en cuenta los montos expresados por el caso #2 (a continuación), que rondan entre los \$200.000 y \$300.000, vemos que las cooperativas estudiadas manejan estos montos, aunque no frecuentemente. Luego, por una parte, el tener como cliente al Estado añadiría cierta incertidumbre respecto de la fecha de cobro, aunque por otra presumimos brindaría mayor certeza al hecho del cobro mismo. Esto podría servir para contrarrestar la falta de garantías (en forma de bienes tangibles) que tiene esta empresa y que suele sufrir este tipo de organizaciones, al dedicarse principalmente a los servicios.

Asimismo, las cooperativas de crédito, según nos manifestaron, tienen experiencia en operaciones contra presentación de cheques, y con descuento de cheques, lo que podría ser un mecanismo válido para financiar la actividad de una empresa con las características descriptas.

Respecto de la posibilidad que varias empresas dedicadas a esta actividad formen una cooperativa de crédito, parecería ser a priori improbable, dadas las

restricciones que actualmente tiene dicha figura en cuanto a la liquidez de los aportes de los socios. Una cooperativa de trabajo, en cambio, parecería más acorde a sus necesidades (esto, por supuesto, no soluciona la necesidad de efectivo, pero sí la suple por capacidad laboral). Mayor precisión al respecto necesitaría un estudio aparte.

Por otra parte, una mutual de crédito, en tanto cumpla con los porcentajes determinados por la Resolución 2773/08/INAES (que limitan el monto de una operación al 2% de la capacidad prestable o al 10% del capital líquido), y posea la cantidad mínima de reglamentos con la que debería operar, podría llegar a servir como fuente de financiamiento para estas empresas, de manera tal que no deban depender de fondos propios. Restaría evaluar si un contrato con el Estado por ejemplo, podría llegar a ser tomado como garantía de una operación, por cuanto estas entidades han manifestado una amplia flexibilidad al respecto. Además, el entorno inflacionario afecta a las tasas de todo el sistema, lo que constituye en definitiva una importante dificultad adicional.

## b. Caso #2. Empresa de conservación arquitectónica.

### i. Descripción.

El caso #2 también corresponde a una empresa de servicios de construcción especializada en reparación de inmuebles de valor histórico.

De acuerdo a los elementos provistos por la empresa podemos decir que es de mayor envergadura que el caso #1, dado que: (i) su figura legal es SRL; y (ii) la planta total de la empresa ronda las casi 70 personas, entre 60 obreros (con mayor y menor especialización en diversos oficios), y seis y ocho jerárquicos y operativos.

Tal como el caso #1, la empresa no necesitó inversión inicial y tal como aquella luego de las crisis de 1996 y 2001, esta, entre 2003 y 2009, no generó ganancias, siendo el déficit de la organización cubierto con aportes de los socios

provenientes de terceros y de cesión de honorarios. En 2010 la SRL como estaba constituida fue disuelta, para volver a crear otra muy similar, capitalizando todos los errores hechos hasta el momento e implementando mejoras en la gestión. La 'nueva' empresa fue así superavitaria desde un inicio.

Los socios tienen asignado un sueldo fijo, con la posibilidad de hacer retiros dos veces por año, en tanto sea posible.

La empresa tiene una larga historia de inconvenientes diversos con bancos comerciales, entidades públicas y sociedades de garantías recíprocas, que hicieron que finalmente no les fuese posible financiarse a tasas convenientes. Sintéticamente, esos inconvenientes fueron: (i) tiempos de evaluación excesivos; (ii) requerimientos de documentación que exceden los tiempos y recursos disponibles por la empresa; (iii) mal uso de la información por parte de una misma entidad o de entidades relacionadas, duplicando la carga administrativa sobre la empresa; (iv) aparente uso político de los fondos disponibles para créditos, favoreciendo a algunos solicitantes en detrimento de otros; (v) falta de estabilidad de las líneas de crédito públicas a lo largo del tiempo, y el consecuente cambio drástico de escenario; y (vi) las altas tasas de los bancos comerciales, no convenientes para las necesidades de la empresa.

Resumiendo el caso, algunas características de esta pyme: (i) los aportes de los socios para la superación de déficits temporales; y (ii) las dificultades para acceder a financiamiento, a pesar de la aparente posición fuerte de la empresa dentro de su sector y de su capacidad para cumplir con los requisitos pedidos.

## **ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.**

Agregando a lo dicho en 6.B.3.a.ii, una de las virtudes destacadas por una de las entidades cooperativas entrevistadas es la velocidad para la evaluación de solicitudes, lo que puede ser tomado como una fortaleza de este sistema y una solución parcial a los problemas descritos por el caso #2. Por otra parte, la

adaptabilidad de los sistemas de amortización de las entidades vistas (trimestrales, semestrales) también podría ser vista como una fortaleza, ante los sistemas de amortización mensuales de la banca tradicional. Finalmente, las tasas de interés desplegadas por las entidades cooperativas y mutuales vistas, que no se encuentran notablemente por debajo de las de un banco comercial, quizás no sean lo suficientemente bajas como para que a la empresa le convenga dejar de seguir financiándose con fondos propios.

En síntesis, algunos factores distintivos del sistema cooperativo y mutual (adaptabilidad y rapidez de evaluación) parecerían diferenciarlos positivamente de otros mecanismos de crédito, y ser funcionales para al menos, el caso de este apartado.

### c. Caso #3. Empresa de producción de espectáculos.

#### i. Descripción.

El primer caso dentro del dominio 'Presentaciones artísticas y celebraciones' es una MiPyME dedicada a la creación de espectáculos teatrales originales, con un alto valor agregado en cuanto a calidad de producción y originalidad de contenidos. Dentro del ciclo cultural, cubriría los tres primeros eslabones: creación, producción y difusión.

Actualmente la facturación de servicios prestados se realiza a través de la figura de monotributistas que posee cada uno de los socios, lo que veremos es usual entre varios de los otros casos estudiados. No hay asimismo un elemento jurídico formal que establezca derechos y obligaciones entre los dos socios fundadores.

No poseen empleados (ni formales ni informales), y los servicios que requieren de actores, músicos y otras personas las contratan por función o grupos de funciones, apoyándose mucho en los vínculos personales y en el compromiso que los artistas manifiestan con el emprendimiento.

La dinámica de inversión de este emprendimiento particular es que en los dos años que lleva de vida, los socios invirtieron treinta mil pesos en el primer año, para la creación y puesta en escena de un primer espectáculo, y repitieron el esquema en el segundo año, invirtiendo treinta y cinco mil pesos para un segundo espectáculo y un sitio web. Además, según comentaron, todos los meses el emprendimiento recibe una inversión estimada de tres mil pesos, para el pago de abogados, contadores y derechos de contenidos nuevos. Estos fondos salieron de ahorros previos, salarios de otras actividades paralelas de los emprendedores, préstamos de familiares, así como de la continua reinversión de las utilidades generadas por el propio giro del negocio.

Manifiestan que dada la alta fluctuación en la demanda, no consideran estar en condiciones de solicitar un crédito a un banco y tomar el compromiso financiero mes a mes, por lo que de lanzarse a la búsqueda de mayor capital, lo harían a través de un tercer socio, que aportase fondos y conociese la dinámica particular del sector, sin esperar un retorno inmediato ni afectar la calidad artística del producto en la búsqueda de rentabilidad.

Resumiendo, en el caso #3 apreciamos varias de las características del SCC destacadas por autores citados en apartados anteriores: (i) alta variabilidad en la demanda; (ii) reinversión de utilidades; (iii) autofinanciamiento; (iv) trabajo por proyectos; y (v) contratación de servicios de acuerdo a la necesidad.

## **ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.**

El cruce entre este emprendimiento y las entidades cooperativas y mutuales indicaría que, en este caso, los emprendedores podrían recurrir a una mutual sólo como solicitantes de un préstamo de tipo personal, debiendo cumplir con todos los requisitos usuales, ya vistos en apartados anteriores. En este escenario, la aplicación del mecanismo mutual al caso #3 no diferiría de la de

cualquier emprendedor que pide un préstamo personal para financiar un emprendimiento.

En una situación ideal, los emprendedores podrían asociarse a una mutual de personas vinculadas al espectáculo, a la que pertenecerían también profesionales de los más diversos rubros, algunos con una mejor posición y estabilidad laboral que otros. Todos aportarían progresivamente al fondo mutual, quizás a través de sus asociaciones gremiales, en forma proporcional a sus ingresos, y la entidad, además de brindar créditos, podría brindar otros servicios, como la manutención de un espacio cultural, o cualquiera de los otros servicios vinculados normalmente a las mutuales.

La cooperativa de crédito, mientras tanto, parecería no ser el mejor mecanismo para un emprendimiento con estas características, por las siguientes razones: (i) este tipo de operaciones, con individuos y con empresas pequeñas, parecen canalizarse a través de mutuales; (ii) si varios emprendedores en similar situación decidiesen asociarse en una misma cooperativa de crédito, precisarían igualmente un capital inicial para integrar, que sólo podría ser aportado por un asociado con mayor espalda financiera o por el Estado. O sea, no resolverían la necesidad de capital inicial para poner en marcha el giro de la entidad. Nuevamente, una cooperativa de trabajo entre diferentes actores de la cadena de valor de la producción de espectáculos podría ser una solución más efectiva.

#### c. Caso #4. Empresa de fabricación de auriculares personalizados para músicos.

##### i. Descripción.

El segundo caso del dominio 'presentaciones artísticas y celebraciones' se ubicaría en la etapa de 'creación' dentro del ciclo cultural que usamos como ordenador.

El caso #4 es una empresa unipersonal dedicada a la elaboración y ensamblado de auriculares personalizados para músicos<sup>84</sup>. Así como vimos en el caso #3, no posee empleados de ningún tipo, y todos los servicios son contratados según la necesidad y la demanda.

La inversión inicial total de \$110.000 fue la suma de \$45.000, proveniente de un Aporte No Reembolsable de una entidad pública, y \$65.000, procedentes del ahorro por un trabajo previo en relación de dependencia del emprendedor. Luego, recibirían el aporte adicional de \$60.000 (en forma de préstamo de honor) que usarían para maquinaria, diseño de packaging y de publicidad.

Es un emprendimiento iniciado en 2010, y para mediados de 2013, contaba con una facturación anual aproximada de más de \$200.000 anuales. Hay que destacar de todas maneras, que la empresa tardó 18 meses en alcanzar el punto de equilibrio, que todo lo considerado como ganancia (excluyendo el sueldo del único socio) fue destinado a reinversión, y que en aquellos meses en que el giro del negocio no cubrió los costos, fue clave el sueldo de otro integrante de la familia del emprendedor para mantener la estructura.

Respecto de la posibilidad de recurrir a financiamiento bancario, comentan que las altas tasas son el principal obstáculo y que para los montos que el emprendimiento necesita, es preferible recurrir a amigos o familiares, con los cuales conseguir mejores condiciones de devolución. Por otra parte, el emprendedor debería presentarse para un préstamo personal, y no para un préstamo para pymes, dado que los bancos normalmente exigen un nivel de facturación al cual él todavía no llegó. Asimismo, los costos asociados al financiamiento pyme todavía son prohibitivos para la escala del emprendimiento.

En conclusión, el caso #4 se puso en marcha con aportes propios y diferentes aportes públicos, con constante reinversión de ganancias y ocasional cesión de

---

<sup>84</sup> En inglés, son conocidos como retornos 'in-ear'.

ingresos por parte del único socio. Además, es un sector que según comentaron tiene su estacionalidad alta (marzo a abril, y septiembre a noviembre), lo que condiciona fuertemente el ciclo financiero del negocio, y la eventual devolución de un crédito.

#### ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Para las particularidades del caso #4, una cooperativa de crédito parecería ser adecuada para sus necesidades, especialmente de acuerdo los montos que fueron requeridos y a los niveles de facturación que maneja. Mientras que en un banco comercial no cumpliría los requisitos, todo indicaría que una cooperativa podría tener mayor flexibilidad, especialmente respecto del nivel de facturación y de antigüedad de funcionamiento.

Por el lado de las mutuales tampoco parecería haber una fuerte limitante a la utilidad del mecanismo. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que situaciones puntuales como la disponibilidad de una garantía personal o de una garantía material (el equipamiento de laboratorio disponible, por ejemplo), y la estacionalidad de la actividad son limitantes que recortarían las posibilidades de acceso a financiamiento tanto en los mecanismos cooperativos/mutuales, como en cualquier otro.

#### d. Caso #5. Local de espectáculos en vivo.

##### i. Descripción.

Este apartado cubre el tercer caso del dominio 'presentaciones artísticas y celebraciones'. Dentro del ciclo cultural, tomaría el eslabón de 'exhibición, recepción, transmisión'.

El caso #5 es un negocio de música en vivo del barrio porteño de Palermo, que combina un bar, una sala de espectáculos para 100 personas (que además se alquila para ensayos y otras actividades), algunas actividades educativas y un espacio de exhibición de obras de arte. De acuerdo a lo que nos fue

comentado, el bar y su servicio gastronómico es la principal fuente de ingresos, dado que la venta de entradas corresponde en un 80% a los músicos que tocan ahí cada noche.

La empresa siempre trabajó bajo la figura de SRL, desde que abrió sus puertas en 2009. Su planta de empleados combina formalidad y no formalidad, con una facturación mensual promedio de \$150.000.

La inversión inicial total, para la adquisición de la propiedad y del equipamiento que luego fue necesario rondó los USD 250.000. Además, unos USD 50.000 adicionales se usaron para mantener el giro del negocio y otras necesidades personales del socio principal, que en consonancia con su poca experiencia en gestión, unificaba los movimientos del local con los de su vida personal. Las inversiones adicionales provinieron del giro mismo del negocio y de un préstamo de un ex-socio.

Según comentaron, una averiguación para sacar un préstamo para la empresa resultó favorable, dado que la propiedad es del socio principal de la sociedad, lo que además fortalecían con una situación impositiva regular e ingresos estables a lo largo del tiempo.

#### **ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.**

Según nos comentó la Cooperativa Pellegrini, un crédito para una propiedad, apoyado en la hipoteca de dicho bien inmueble, es algo totalmente posible. Por supuesto, historia crediticia en la entidad y recomendación de otro asociado, mejorarían la evaluación, de acuerdo a los estándares de trabajo de mutuales y cooperativas.

De todas maneras hay que destacar la falta de formación financiera del emprendedor y su inexperiencia como administrador, quien insistió en los costos adicionales que esto le produjo. Dicha falta de conocimiento, frecuente

en el SCC, suele ser un impedimento en cualquier proceso de solicitud de préstamo. El sistema cooperativo / mutual, sin embargo, parecería tener una fortaleza en su atención personalizada y de cercanía.

El emprendimiento, por su parte, luego de varios años de funcionamiento, posee una fortaleza en su nivel de facturación, y a priori, cualquier necesidad de financiamiento para desarrollo tendría allanado el camino, en cualquier sistema financiero, sean los de nuestro interés, u otros.

#### e. Caso #6. Galería de arte contemporáneo.

##### i. Descripción.

El caso del presente apartado es el primero de los dos correspondientes al dominio 'artes visuales y artesanías', y este puntualmente en el eslabón 'exhibición, recepción, transmisión' del ciclo cultural. Es una galería de arte contemporáneo del barrio porteño de Palermo, fundada en 2012 y gestionada por una única persona. Según manifestó, su situación impositiva es totalmente informal, y sus niveles de facturación rondan los \$1.500 mensuales.

La inversión para la puesta en marcha fue aportada íntegramente por la emprendedora y, si bien no existió el objetivo principal de recuperación de esa inversión, sí lo fue el alcanzar el punto de equilibrio, de manera tal que el negocio alcanzase una sustentabilidad que hiciera prescindibles otros aportes dinerarios. Podemos afirmar que este enfoque es consecuencia directa de la formación en gestión cultural de la emprendedora, a diferencia por ejemplo, del emprendedor visto en el caso #5, que no la tenía.

Hay que destacar sin embargo que este punto de equilibrio no contempla honorarios, que el local es parte de la vivienda de la emprendedora, y que esta persona tiene por otra parte un trabajo en relación de dependencia. Resumiendo, el funcionamiento de la galería está subsidiado por otras fuentes de ingreso indirectas.

Consultada al respecto, demostró un alto rechazo a verse involucrada en un préstamo con un banco, especialmente por plazos prolongados y montos que excedan su capacidad de pago.

De todas maneras, dada su particular situación impositiva, su nivel de facturación y su corta trayectoria, es altamente posible que la galería no fuese considerada sujeto de crédito.

#### ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Tal como vimos en el apartado de la Asociación Mutual Independencia, incluso en este tipo de mecanismos, es necesario un nivel mínimo de formalidad, que nos permita pasar de lo que denominamos microemprendimiento (como es el caso #6), a una MiPyME (como lo son todas las organizaciones vistas hasta acá).

Estamos en condiciones de afirmar que esta galería de arte, dadas sus características (marco legal, trayectoria, nivel de facturación), no podría financiarse con ningún mecanismo cooperativo o mutual. Como en tantos otros negocios del SCC, el camino es la autofinanciación, o la obtención de fondos a través de un préstamo personal, a cargo de o los socios fundadores, apoyado por ingresos de otra actividad.

#### f. Caso #7. Espacio polivalente para artistas visuales.

##### i. Descripción.

Ubicado en los bloques 'difusión', y 'exhibición, recepción, transmisión' del ciclo cultural, el caso #7 tiene puntos en común con la galería de arte vista en el apartado anterior. Es un amplio edificio con diversidad de espacios. Se contempla que esos espacios sean alquilados como lugares de trabajo por artistas, diseñadores, artesanos, fotógrafos y cualquier otro profesional o

amateur vinculado a lo creativo, que pudiese llegar a requerirlo. Además, el emprendimiento cuenta con una galería de arte.

Uno de los objetivos principales del espacio es el desarrollo de la carrera de determinados artistas, y para eso los dos socios impulsores del proyecto realizaron una inversión inicial cercana a los \$175.000 (provenientes de ingresos de trabajos anteriores), logrando a los pocos meses una facturación mensual de aproximadamente \$550.000 anuales. Según nos comentaron, casi un año después de su apertura, se encuentran cercanos a alcanzar el punto de equilibrio; el emprendimiento, sin embargo, está siendo también financiado indirectamente: (i) con cesión de honorarios de los socios; (ii) con postergación de pagos del alquiler de la propiedad; y (iii) con canje de trabajo, por parte de algunos artistas que cumplen con funciones operativas, a cambio de espacio de taller para sus actividades artísticas.

De acuerdo a lo manifestado, prevén que las ganancias de la empresa seguirán siendo reinvertidas por un tiempo indeterminado, basados principalmente en la percepción que el espacio tiene todavía mucho potencial para desarrollar, pero que necesita capital. No pretenden ni necesitan por el momento, de todas maneras, capital adicional más allá del que surge del propio giro del negocio.

Expresaron sin embargo, como vimos con otros casos, que la inexperiencia en el sector de actividad afectó su visión global de la evolución del emprendimiento.

## ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

La corta vida del emprendimiento, ante el sistema bancario comercial, hubiese sido una debilidad, como comentó el representante del espacio. Una cooperativa o una mutual, sin embargo, habrían presentado una mayor permeabilidad al respecto, como vimos en otros apartados.

La falta de garantías de la empresa, en una solicitud de un préstamo para desarrollo, habría sido difícil de contrarrestar en cualquier sistema, dado que además, el negocio no es dueño de la propiedad, sino que la alquila. Este factor eleva sin dudas el riesgo de cualquier operación, ya que es un gasto fijo sumamente relevante. El sector de actividad, dentro de las artes visuales, sería otro factor de riesgo.

Cuota social mediante, una mutual de servicios culturales, sin embargo, daría la posibilidad a sus asociados de acceder a diversos servicios, tal como hacen muchos clubes deportivos, que funcionan sobre la figura de legal de mutual, o de asociación civil. En muchos casos incluso, las asociaciones civiles crearon su propia mutual de ayuda económica, cuya ganancia está destinada a desarrollar la actividad deportiva de la institución.

#### g. Caso #8. Distribuidora de libros.

##### i. Descripción.

El caso de este apartado es el primero del dominio 'libros y prensa', ubicable en el eslabón 'exhibición, recepción, transmisión' del ciclo cultural.

Dos socios fundaron en 2010 esta distribuidora de libros, sin necesidad de capital inicial, y si bien el camino fue generalmente de crecimiento, no siempre pudieron generar un ingreso para sí. En aquellos meses en que la estacionalidad del sector afectaba el nivel de actividad, o cuando la actividad no generaba suficientes ingresos, los dos emprendedores usaban sus ingresos como variable de ajuste, cediendo sus honorarios. Reinvirtiendo lo generado por el negocio, pudieron progresivamente capitalizarse y expandirse, incrementando su catálogo, las tiradas y llegando a más puntos de venta.

Actualmente cuentan con una empleada a media jornada en una situación no formal y una facturación anual aproximada de \$105.000, que canalizan a través

de uno de los socios, ya que la relación entre ellos es la de una sociedad irregular, y no se encuentra habilitada para facturar servicios o productos.

Asimismo, es interesante destacar su criterio editorial y de gestión del negocio, basado principalmente en intereses propios y militancia política, lo que los hace elegir de acuerdo a esos criterios sus puntos de venta y compartir su mismo espacio de trabajo con otras editoriales, buscando caminos que no implican el crecimiento por el crecimiento mismo, sino un crecimiento que podríamos definir 'orientado'. Orientado principalmente por una búsqueda estética y política.

Los ingresos por la distribución de libros se generan luego de la venta de cada ejemplar. De hecho, la cadena de valor toda percibe un ingreso solamente cuando se efectúa una venta. De cada libro vendido, el punto de venta se queda con un porcentaje que va del 40 al 50%; la editorial con el 40% y la distribuidora con lo que resta. Asimismo, el precio de venta al público de todo libro nuevo está regulado por ley (Ley 25.542), de forma tal que todos los puntos de venta deben ofrecerlo al mismo precio. No encontraremos esta regulación en ningún otro de los dominios del MEC, que se encuentran librados a las fuerzas del mercado.

Este caso es además otro ejemplo de crecimiento del emprendimiento en forma simultánea con la capacidad de administración de los emprendedores, en tanto ambos venían de experiencias personales previas vinculadas al sector, pero ninguna de tanta magnitud.

En síntesis, esta distribuidora es una empresa con un criterio curatorial muy fuerte, no así su criterio comercial, que estaría desplazado a un segundo plano, a favor de la difusión de ciertas ideas y autores, por canales de venta específicos, buscando llegar a un lector afín.

## ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Consultados los emprendedores respecto de su interés (o no) en financiarse para impulsar el negocio, volvieron a darle importancia a su 'visión': una visión con los objetivos comerciales en un segundo plano, marcada por sus intereses particulares y también por su poca formación en administración, según admitieron. Una conjugación de factores que los aleja de cualquier institución financiera comercial y de cualquier entidad cooperativa y mutual, en principio. En tanto estas últimas, como vimos, tienen criterios de evaluación similares a los bancos, trabajan con los fondos de los asociados (por lo que deben asegurar su repago) y deben cubrirse de la inflación (por lo que sus tasas son cercanas a las del sistema comercial), no parecería que el sistema cooperativo o mutual puedan ofrecerle algo superador. Sin embargo, sí sería esperable que por su flexibilidad y filosofía de trabajo pudiesen evaluar de manera particular el nivel de facturación alcanzado y la forma casi cooperativa de trabajo de esta empresa en particular.

#### h. Caso #9. Revista de difusión de espectáculos.

##### i. Descripción.

El caso #9 es una revista de distribución gratuita mensual, centrada en la promoción de espectáculos y espacios culturales de la Ciudad de Buenos Aires. Como el caso anterior, pertenece al dominio 'libros y prensa', pero a diferencia de otros, podríamos ubicarlo en varios eslabones del ciclo cultural simultáneamente: 'creación', 'producción', y 'exhibición, recepción, transmisión'.

Bajo la coordinación editorial de su único director y dueño, un grupo de críticos *freelance* redacta los contenidos de cada nota; una redactora los corrige, y luego se envían a otra empresa externa para su diagramación e impresión. Todos los servicios que usa la publicación se contratan de manera específica, o sea que la estructura no cuenta con ningún empleado formal. La comercialización publicitaria corre por cuenta del director, así como la

supervisión de la distribución de la publicación en los puntos de contacto con el lector.

La revista empezó a circular en el año 2011, y para septiembre de 2013 contaba con una tirada mensual de 35.000 ejemplares y 108 puntos de distribución. Según nos comentaron, desde el primer número la publicación alcanzó el punto de equilibrio, mientras que para la tercera edición ya había generado una ganancia.

La inversión necesaria para la puesta en marcha se usó para la construcción de las góndolas metálicas donde se exhibe la revista y desde donde el lector puede retirarla. Provino de un fondo pre-existente, propiedad del dueño de la publicación y progresivamente, con los sucesivos números, fue recuperada.

El único socio del emprendimiento se manifestó muy renuente a los sistemas bancarios de crédito, no sólo por su filiación a ideas de corte anarquista, sino por experiencias personales pasadas, en las que parientes cercanos endeudados con bancos se habían visto afectados por alguna crisis económica.

#### ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Como otros casos que expusimos en los párrafos anteriores, los montos para la puesta en marcha de un emprendimiento con estas características no serían elevados, en tanto se disponga, como en esta publicación, de anunciantes (o sea, clientes) desde antes del primer número. Además, el hecho que el emprendimiento no esté forzado a generar un sueldo para la subsistencia del director, como ocurre en este caso, le baja el punto de equilibrio y las exigencias en cuanto a resultados económicos.

En este sentido, cualquier acercamiento a una entidad de crédito mutualista (que creemos más apropiada para un monto pequeño), sería bajo la forma de un crédito personal al director, dada su situación impositiva. Idealmente, una

institución mutual vinculada al sector gráfico o al complejo editorial, podría evaluar, y eventualmente aprobar, con mayor precisión una solicitud de estas características, dado el uso que tendría el dinero.

#### i. Caso #10. Editorial de contenidos audibles y digitales.

##### i. Descripción.

El caso #10 es un emprendimiento pequeño, constituido por dos socios, dedicado a: (i) la creación y edición de contenidos audibles, como cuentos y textos didácticos; y (ii) la creación y edición de contenidos interactivos (principalmente en torno a la literatura infantil y los textos didácticos) para dispositivos digitales. Es el tercer caso del dominio 'libros y prensa', y como sucede usualmente con los emprendimientos basados en lo digital, convergen en él mismo varios bloques del ciclo cultural. En este caso, el emprendimiento se coloca principalmente sobre los bloques 'creación' y 'producción', mientras que terceriza todo lo relativo a la difusión, la distribución digital y la venta.

Iniciaron sus actividades hacia finales de 2011, y se constituyeron como una SRL, dado que por sus otras actividades profesionales, había algunos servicios que no les era posible facturar. Estas actividades profesionales simultáneas, en el caso de ambos socios, son los que permiten al emprendimiento compensar los eventuales déficits en el giro del negocio.

La estructura del emprendimiento contó durante un par de meses con un empleado *part-time* bajo una relación no formal, mientras que todos los otros servicios, como dijimos, son habitualmente contratados de acuerdo a la necesidad.

Según nos manifestaron, desde sus inicios el negocio no generó ganancias, y tuvo constantes aportes de dinero, tanto de fondos públicos (a través de aportes no reembolsables, lo que representa un 30% del total de esos aportes), como de los socios, que aportaron el resto. En relación a esto, el negocio no

tiene una fecha de inicio exacta, ya que la primera ayuda pública fue posibilitando acceder a otras, y, apoyado en aportes de los socios y reinversión, se desarrollaron poco a poco nuevos productos.

Tal como vimos en el caso #3 y veremos en el #12, al momento de evaluar una inyección de capital para alcanzar una mayor escala (vital en los negocios digitales), no piensan tanto en un crédito bancario como en los aportes que podría hacer un tercer socio. Ese socio, además, debería aportar horas de trabajo (o suficientes fondos como para poder contratar servicios), lo que resulta, según nos comentaron, una de las debilidades más importantes del emprendimiento en la actualidad. De hecho, el negocio se encuentra inserto en una suerte de círculo vicioso, dado que sus dos principales socios necesitan mantener sus actividades paralelas para sus vidas personales y compensar los déficits de la editorial, lo que se transforma en la razón por la que no puedan dedicarle al emprendimiento las horas de trabajo que precisa.

Respecto de la posibilidad de buscar ese fondo para desarrollo en una institución bancaria, los representantes de la editorial comentaron que el nivel de actividad todavía es demasiado incierto como para avanzar en ese sentido, en contraposición con el compromiso y la certidumbre que implica el repago de un préstamo.

Como conclusión, hay que destacar que como en los casos #5, 7 y 8, uno o ambos socios no poseían experiencia previa en su mercado o no tenían práctica en administración, lo que impactó directamente en la curva de crecimiento de sus respectivos negocios. Por otra parte, los procesos de desarrollo de prototipos y estudio de mercado son difíciles de financiar con préstamos, dado lo incierto de los tiempos de dichos procesos, en que básicamente, no hay nada que comercializar. En este sentido, los aportes no reembolsables son beneficiosos para cualquier emprendimiento. Normalmente, cuando el emprendedor no logra acceder, por cualquier razón posible, es cuando suele recurrir al auto-financiamiento o a préstamos blandos de familiares, amigos o

personas cercanas. En el SCC esta situación es, nos animamos a afirmar, altamente frecuente.

#### ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Para las necesidades financieras iniciales de este emprendimiento particular, como dijimos en el párrafo anterior, un préstamo para desarrollo de productos y estudios de factibilidad no parecería ser la mejor solución. El emprendedor estaría tomando una mala decisión en tomar crédito para llevar adelante acciones en este sentido, mientras que cualquier institución, fuese cooperativa, mutual o comercial, probablemente rechazaría la operación.

Como dijimos en la conclusión del caso anterior, queda preguntarse si una institución mutual vinculada al complejo editorial, aprovechando su supuesta posición de cercanía con los socios, sería el complemento necesario para las lagunas de conocimiento y experiencia de los emprendedores, para luego finalmente abordar una solución de crédito acorde a sus necesidades.

Así como está planteado este caso, una mutual estaría en condiciones de otorgarles un préstamo personal, en condiciones no muy diferentes a las del mercado.

#### j. Caso #11. Elaboración de accesorios para cine.

##### i. Descripción.

Este emprendimiento, el primero del dominio 'medios audiovisuales e interactivos', se dedica a: (i) la producción de accesorios para filmación, como claquetas, soportes para luces y micrófonos y mono-pies para cámaras; y (ii) el alquiler de equipamiento para filmación cinematográfica. En lo que respecta al ciclo cultural, los dos socios se encargan de casi todas las tareas: diseño de nuevos productos, su producción y su comercialización, así como la de los servicios. La distribución de los productos la hacen terceros, contra una

comisión de cada venta realizada. No hay empleados de ningún tipo; sólo los dos socios fundadores; y de cada venta realizada, los emprendedores retiran también una pequeña comisión, en concepto de honorarios. El resto es recupero de gastos de materiales y reinversión.

Una particularidad de este caso es que su mercado está concentrado entre la comunidad de estudiantes de cine de la ciudad, gran parte de las ventas se concretan por una afinidad profesional, y muchos de sus clientes son pares, estudiantes o excompañeros de estudio.

Por otra parte, este caso tiene varios puntos en común con el anterior, ya que tuvo un extenso período de prototipado: los emprendedores invirtieron montos muy pequeños a lo largo de dos años (aunque muchísimo si lo midiésemos en cantidad de horas de trabajo), hasta conseguir la calidad que buscaban en los productos, e incorporar los conocimientos necesarios para una producción eficiente. En todo el período que tomó esta etapa de desarrollo, y todavía al momento de redacción de estas líneas, el emprendimiento está apoyado financieramente por los padres de los dos socios, que en forma simultánea a la venta de los productos y al alquiler de equipamiento, brindan (por fuera del negocio) servicios de producción audiovisual.

Los niveles de facturación oscilan entre los \$2.500 y los \$6.000, lo que aproximadamente resulta en un promedio anual de \$30.000, que se canaliza a través de la figura como monotributistas de los emprendedores, una práctica que ya hemos visto en otros casos.

Recientemente recibieron un aporte no reembolsable que usarán para la compra de materiales y herramientas, también en coincidencia con el caso anterior. Respecto de la posibilidad de financiarse con crédito, tomaron contacto con una iniciativa armada entre su universidad y un banco público provincial, que planteaba una tasa conveniente, pero finalmente tenía requisitos que los emprendedores no podían cumplir. Consultados al respecto,

especificaron que la falta de garantías (bienes a su nombre) había sido crítica, de acuerdo a su parecer, para que no pudiesen avanzar con el proceso.

En síntesis, este caso muestra un emprendimiento pequeño, con un largo período de diseño de productos, pero con un modelo de negocio con diversas formas de ingreso. De esta manera, los socios podrían compensar la incertidumbre de una parte, con la mayor certeza de la otra.

#### ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

En contraposición con lo manifestado respecto de la falta de garantías, una mutual o una cooperativa de crédito, con su costumbre de solicitar un co-garante (una garantía personal), elevaría la posibilidad de los emprendedores de tomar crédito personal, si pudiesen conseguir alguien que les brinde el apoyo. Previamente, por supuesto, quedaría definir el uso de esa inversión, y los tiempos y montos de retorno que la justifiquen. El emprendimiento, de todas maneras, ya cuenta con un extenso período de diseño de producto, lo que a priori podría ser algo positivo.

Por otra parte, como dijimos en párrafos anteriores, idealmente una cooperativa de crédito conformada por varias empresas grandes del sector audiovisual podría crear el fondo inicial que pusiese en funcionamiento el mecanismo para financiar a otros actores más pequeños.

#### k. Caso #12. Plataforma online para castings.

##### i. Descripción.

El caso #12, es ubicable en el dominio 'medios audiovisuales e interactivos', como así también en el de 'diseño y servicios creativos'. La Sociedad Anónima (la única que entrevistamos para esta investigación) se dedica principalmente al desarrollo, mantenimiento y comercialización de una plataforma web de búsquedas laborales, que contacta actores con productores audiovisuales,

agencias de publicidad y agencias de casting. Por otra parte, además (y por eso su presencia en dos dominios), utiliza esa misma plataforma para la generación de contenidos originales, que luego comercializa. Desde el punto de vista del ciclo cultural, podríamos ubicarla en todos los eslabones, algo propio de lo digital en la Web.

La empresa tuvo dos etapas de funcionamiento, separadas por un hiato de inactividad. En la primera, la estructura tuvo puntos en común con otros de los casos vistos; por ejemplo, en cuanto a la inscripción monotributista de los socios para poder facturar a terceros. En la segunda, con la otra figura legal citada, recibió un aporte no reembolsable del ámbito público, y el aporte de un inversor privado, del orden de los USD200.000.

Esta inyección importante de fondos es la que actualmente financia los sueldos de los cuatro socios (la empresa no tiene aún empleados), mientras que toda la ganancia se reinvierte en el mismo giro del negocio. Como vimos en otros casos, una amplia diversidad de servicios se contratan de acuerdo a cada proyecto y de acuerdo necesidades puntuales.

Consultados respecto de su posición reticente al crédito bancario, comentaron que se debe principalmente a la incertidumbre que ellos perciben en la política local y su posible impacto en la economía. Por otro lado también destacan las altas tasas que manejan las instituciones financieras, que supera sus índices de rentabilidad previstos. Como vimos con el caso #10, esta empresa también manifestó su intención de conseguir capital para desarrollo, de la mano de un socio: un socio estratégico (o sea vinculado al sector, que pudiera aportar también sus contactos), para expandir la plataforma al resto del continente.

Debemos destacar, como síntesis de este caso, el nivel de inversión externa que recibió este emprendimiento, y su relevancia como indicador de madurez y potencial de crecimiento del negocio.

## ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Algo que ocurre normalmente con las organizaciones del SCC, y que hemos verificado con diversidad de autores en apartados anteriores, es la ausencia de garantías físicas en las cuales apoyar la solicitud de un crédito. Es lo que ocurre con esta plataforma web, que consiste básicamente en una serie de archivos en un servidor, mientras que todo su valor toma formas intangibles (información de los usuarios, conocimiento de marca, audiencia cautiva, etc.)

Hay que destacar por otra parte que, si bien el sector creativo, como vimos, tiene una alta incertidumbre en cuanto a su posible demanda, una plataforma web tiene una gran capacidad de escalabilidad, con la cual responder ante un incremento en la cantidad de clientes. En este sentido, este caso presentaría tanto una debilidad como una fortaleza.

En relación a nuestro tema de interés, no hay indicios de que un mecanismo del sistema cooperativo o mutual puede ofrecer, en términos de tasas de interés, alguna ventaja comparativa con algún banco comercial. Por otra parte, no tenemos detalle de cómo se aprovecharon los USD 200.000 de inversión que recibió la empresa, pero es un monto que supera por lejos los máximos contemplados por los mecanismos en cuestión.

Finalmente, restaría evaluar si una mutual con conocimiento profundo del sector de los medios y las IT podría evaluar un proyecto de este tipo, de manera tal de ponderar el riesgo con la mayor exactitud posible y, eventualmente, brindarles financiamiento en condiciones convenientes.

## I. Caso #13. Plataforma online para contenido audiovisual.

### i. Descripción.

El caso #13 se ubica claramente en el dominio 'medios audiovisuales e interactivos' y en los eslabones 'difusión' y 'exhibición, recepción, transmisión'

del ciclo cultural. Es principalmente una plataforma web para la distribución online de contenidos audiovisuales, llevada adelante inicialmente por dos socios, de los que finalmente quedó sólo uno. Como vimos en casos anteriores, bajo una figura de monotributista y con servicios auxiliares contratados a *freelancers*, de acuerdo a lo necesitado.

En este contexto, el entonces único socio y director hizo todas las tareas operativas y comerciales necesarias, y realizó la inversión inicial para la plataforma con dinero propio y familiar. Su sueldo era el mínimo indispensable, para lograr la mayor reinversión posible. Además, al fondo inicial se agregó un fondo no reembolsable de una entidad pública.

Actualmente, debido al bajo rendimiento que finalmente tuvo el negocio y al cambio de lugar de trabajo del emprendedor, el sistema sigue en línea, funcional, pero sin actualización en los contenidos. Según nos comentó el entrevistado, lo mantiene de esta manera por sus bajos costos, las posibilidades de retomarlo más adelante y las potenciales ventajas de mantenerlo en contacto con el usuario.

Como razones para el fracaso del emprendimiento, el emprendedor reconoció: (i) haber diseñado un modelo de negocio basado en una convocatoria de audiencia que finalmente no tuvo; y (ii) no haber sabido formar un equipo de trabajo funcional a las necesidades de la plataforma.

Consultado respecto de si hubiese considerado eventualmente recurrir a una institución financiera para apalancarse e impulsar el proyecto, comentó, en coincidencia con el caso #12, que hubiese buscado un socio capitalista, como además es costumbre en el sector.

Vemos entonces, en el caso #13, otro ejemplo de emprendimiento digital, con un alto componente intangible, una alta capacidad de escalabilidad pero

además con una alta dependencia de terceros: los proveedores de contenido, los anunciantes y los usuarios finales.

#### ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Dejando de lado la situación actual del emprendimiento, y remitiéndonos a su escenario inicial, nos encontramos nuevamente (como en casos anteriores) con un emprendedor que, disponiendo de las garantías personales adecuadas, habría encontrado financiamiento en el sistema mutual. Claramente, es discutible la conveniencia de este tipo de crédito, dadas las actuales tasas (para el tomador) y la incertidumbre vinculada a lo creativo (para el prestador).

Por otra parte, volvemos a la idea de una institución cooperativa especializada del sector IT, agrupando grandes empresas del sector y constituyendo el fondo inicial para financiar a otras empresas más pequeñas, o en su defecto, una mutual agrupando profesionales y emprendedores del sector, contemplando sus necesidades específicas y diseñando operaciones personalizadas, factor que sería una de sus principales fortalezas.

#### m. Caso #14. Fabricantes y resignificantes de calesitas y figuras de carrusel.

##### i. Descripción.

En el caso #14 (nuestro segundo caso del dominio 'diseño y servicios creativos'; y cubriendo todos los eslabones, con excepción del de 'consumo/participación') nos encontramos nuevamente con dos socios, inscriptos impositivamente como monotributistas, en las primeras etapas del emprendimiento, y sin una figura legal que regule la relación contractual entre ambos.

Ambos siguen dedicándose a otra disciplina para poder sostener sus gastos personales, el diseño gráfico en este caso, y son los ingresos de esas otras ocupaciones las que sostienen parcialmente el déficit del emprendimiento.

Son esos ingresos los que sirvieron también para financiar parcialmente el evento que realizaron a fines de 2010, para dar a conocer el negocio y generar recursos adicionales para impulsar la producción. Los otros fondos necesarios para esa suerte de puesta en marcha provinieron de un familiar, bajo la forma de un préstamo blando. En ese momento, la inversión total realizada fue de \$12.000 aproximadamente.

Por otra parte, hay que destacar que gran parte del capital de trabajo que recibió el negocio, tanto material como inmaterial, es el legado familiar de uno de los socios, lo que les permitió disponer de un taller para trabajar, herramientas, moldes, materiales, pinturas, algunas figuras de carrusel en desuso, y no menos importante, del conocimiento del oficio, que fueron incorporando como ocurre normalmente con la transmisión de saberes familiares: mediante el juego y el placer.

La estructura actual del negocio está compuesta solamente por los dos socios, que toman todos los procesos, desde el diseño de las piezas hasta su comercialización, incluyendo el trabajo del taller, tomando contacto con las herramientas y las piezas. En este sentido, encontramos puntos de contacto con el caso #10, en el que el emprendedor toma bajo sí muchas tareas y finalmente no dispone del tiempo necesario para realizar todas las necesarias. De esta manera, el negocio empieza a verse perjudicado.

El caso de este apartado, según nos comentaron, se encuentra actualmente en la transición de la producción totalmente realizada por uno de los socios, que es el que domina el oficio, a una producción tercerizada, bajo la supervisión de los emprendedores. De esta manera, les sería posible aumentar la producción y encarar otras tareas clave como la comunicación y promoción de los productos.

Actualmente la facturación no muestra ningún patrón, ya que la producción tampoco tiene un ritmo estable. Por lo tanto, las ventas que se producen son esporádicas, y los productos colocados son prácticamente los primeros

prototipos que los emprendedores logran terminar. Los dos socios todavía no lograron obtener, de este emprendimiento, sus respectivos sueldos, y otros costos fijos, como el alquiler del taller, son cubiertos con aportes propios. Aspiran, sin embargo, a poder revertir esta situación en el futuro.

Estas primeras etapas del negocio están siendo apoyadas por el ámbito público de la Ciudad de Buenos Aires, que les dio un espacio físico en una incubadora de empresas. Ese espacio funciona como oficina, lugar de reuniones y espacio de exhibición de los objetos. Además allí reciben asistencia sobre diferentes temas de la administración empresarial.

Consultados respecto de la opción del crédito bancario como herramienta para el desarrollo del negocio, expresaron (como otros casos vistos) incertidumbre respecto de poder sostener el compromiso durante el plazo de devolución. Al momento de la entrevista se encontraban, de todas maneras, aplicando a una línea de financiamiento pública, bajo la modalidad de 'préstamo de honor', para un crédito de \$70.000, a tasa cero, sin exigencia de garantías, un año de gracia, y la devolución en un plazo máximo de cinco años, de acuerdo a la evolución del proyecto. En coincidencia con el camino de desarrollo que prevén los socios para el emprendimiento, el fondo se usaría para la compra de materiales, no así para la compra de herramientas, ya que como vimos en párrafos anteriores, los emprendedores se quieren desligar de la etapa manual de la producción, para pasar a un lugar superior, de coordinación y comercialización.

Sintetizando, tenemos en este apartado un caso con varios puntos en común con otros emprendimientos ya vistos: (i) facturación altamente variable; (ii) los emprendedores asumiendo bajo sí toda las funciones del negocio; (iii) cobertura de déficits con aportes propios y cesión de honorarios; (iv) figura legal empresaria todavía sin definir.

## **ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.**

No hay señales, para un emprendimiento de este tipo y en esta instancia de su crecimiento, de que una cooperativa de crédito pudiese serles útil. Particularmente, por los montos que vimos que manejan.

Por otro lado, una mutual de crédito, en la que uno de los socios se presentase como co-garante de otro, y aplicasen un crédito personal al emprendimiento, sería posible. Los niveles de facturación de ambos profesionales, serían elementos suficientes para apoyar la solicitud ante una institución de este tipo. Por supuesto, habría que tener en cuenta la relación cuota/ingreso, para poder dimensionar si el monto otorgable es útil para los socios.

Se debe comprender que desde el punto de vista del riesgo financiero (como hemos visto con diferentes autores en apartados anteriores), los emprendimientos en sus primeros estadios de desarrollo se encuentran en un punto alto, por la falta de garantías, bienes, valor de marca, trayectoria y nivel de facturación. Esta conjugación de factores los coloca en una posición débil al momento de una solicitud, no sólo ante la banca comercial, sino también ante una entidad cooperativa o mutual. Restaría ver, de todas maneras, si una institución mutual especializada en disciplinas creativas podría acceder al otorgamiento de alguna solución crediticia más flexible.

#### n. Caso #15. Cicloturismo urbano.

##### i. Descripción.

El caso de este apartado es el primero del dominio 'turismo', y dentro del ciclo cultural, podríamos ubicarlo mayormente en el eslabón de 'producción', dado que en el sector turístico todo lo relativo a promoción y comercialización se realiza a través de terceros. Esto no quita sin embargo que estas tareas también se realicen desde el negocio mismo.

El emprendimiento se dedica a brindar servicios de cicloturismo por la Ciudad de Buenos Aires, orientados principalmente a turistas.

La organización empezó sus actividades en 2001, con altos niveles de informalidad, como suele suceder en muchos casos, y progresivamente, con el recambio de socios, la obtención de experiencia y el aporte de capital, fue adquiriendo mayor formalidad. Actualmente funciona como SRL, con cuatro empleados de tiempo completo, y un quinto que se suma en verano, a medio tiempo.

En sus inicios, el emprendimiento dio sus primeros pasos con financiamiento de la familia de quien en ese momento era su fundador (que no es su actual gerente, quien se incorporó a la empresa en 2005). Hoy en día el nivel de facturación anual ronda \$194.000, aunque hay que destacar que se ve afectado por una alta estacionalidad (como la mayoría de los emprendimientos que dependen del clima). Esta estacionalidad le provoca, naturalmente, importantes déficits durante los meses de invierno, que deben ser compensados por los superávits de verano. Según nos dio a entender el emprendedor, de todas maneras, a pesar de estas altas variaciones financieras, el emprendimiento presenta resultados económicos positivos.

Dentro de este escenario, el negocio sigue reinvertiendo todo lo posible, luego de cubrir costos operativos, sueldos y deudas pendientes.

Según nos comentaron, hicieron averiguaciones ante dos instituciones bancarias, una de crédito, otra pública, con el objetivo de tomar crédito para apalancar su crecimiento. Por diferentes razones (poca trayectoria, falta de garantías), no alcanzaron con los requisitos necesarios, ni a título de la empresa, ni a título personal. Esto los impulsó, hacia 2009, a averiguar por subsidios dentro del ámbito público, a uno de los cuales aplicaron y finalmente ganaron: \$58.000 de aporte no reembolsable, que con aportes adicionales propios significaron una inversión total de \$145.451

Hay que destacar el mecanismo financiero particular que desde hace unos meses implementó este emprendimiento, consistente en la inversión de capital por parte de los empleados, en la misma empresa en la que trabajan. Esto es como si los empleados le diesen un crédito a la empresa en la que ellos mismos participan: el negocio usa los fondos para potenciar su actividad, y al cabo de un período se realiza la devolución de los capitales, más una tasa de interés. Según nos comentaron, esto además potenciaría el compromiso e interés de los trabajadores en la evolución de la propia empresa.

Como síntesis, destacamos de este caso su alta variabilidad en la facturación, como consecuencia de los cambios en el clima; su progresiva profesionalización en la gestión con el paso del tiempo; su interés en los inversores de riesgo como estrategia de potenciación del negocio (en un enfoque similar al de los casos #12 y #3); y su esquema de financiación con aportes de los empleados.

## ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Por los montos vistos en los párrafos anteriores, una cooperativa de crédito podría ser el mecanismo indicado para el caso# 15. Según manifestó el gerente de este emprendimiento turístico, su posición en la empresa, su automóvil y la propiedad parcial de un inmueble fueron evaluados negativamente al momento de solicitar un préstamo personal. Al momento de solicitar un crédito a nombre de la empresa, no contaba aún con la antigüedad mínima. A todo esto, hay que considerar que su estacionalidad condiciona también la devolución de cualquier compromiso.

En este sentido, según nos comentaron las instituciones cooperativas entrevistadas para esta investigación, y como lo repetimos ya en diversas ocasiones, la flexibilidad en cuanto a la aceptación de diferentes garantías, la consideración de empresas con corta trayectoria y la contemplación de

préstamos semestrales y anuales, serían todas fortalezas que las diferencian de la banca comercial.

Por otra parte, una mutual vinculada empresas y empleados de toda la cadena de valor de la industria del turismo sería quizás también un mecanismo posible, siempre que la operación cumpla con los ratios entre monto y fondos prestables exigidos por ley (vistos en apartados anteriores), y siempre que las tasas fuesen más convenientes, por lo menos, que las de entidades financieras con fines de lucro.

#### o. Caso #16. Empresa de turismo responsable.

##### i. Descripción.

El caso #16<sup>85</sup> es también una empresa del dominio 'turismo', y se ubicaría en el eslabón 'producción' del ciclo cultural. Está orientada principalmente a la venta de servicios turísticos, con eje en la sustentabilidad ambiental y social. De esta manera, orienta sus propuestas y sus procesos de trabajo al uso eficiente de los recursos, a minimizar el impacto de la actividad turística en las localidades que visita y a enlazar a residentes y visitantes en pos de potenciar proyectos vinculados estrechamente con la comunidad.

El inicio de actividades fue en 2008, bajo la figura impositiva de monotributista, y actualmente están consolidados como una SRL de dos socios.

Según nos comentan, hicieron una inversión inicial para la puesta en marcha (proveniente de ahorros; ayuda económica de amigos y familiares y dos aportes no reembolsables de origen público), que se sumó a la constante reinversión de los resultados del negocio, por lo que es complicada de dimensionar.

---

<sup>85</sup> Es el segundo caso que realizó la respuesta al formulario en forma on-line. No brindó información respecto a niveles de facturación o cantidad de empleados.

Como mostramos en algunos de los casos precedentes, todo lo excedente a los sueldos fue destinado a reinversión, durante los primeros tres años de funcionamiento, y se destinó al desarrollo de un sitio web, otros elementos de comunicación, gastos legales y la cobertura de costos fijos. Por otra parte, en aquellos meses en los que el resultado económico era negativo, los déficits fueron cubiertos con ayuda adicional de terceros y cesión de honorarios.

Consultados respecto de la necesidad de capital adicional para el desarrollo del emprendimiento, y de su consideración de un banco como posible fuente de financiamiento, respondieron que con el propio giro del negocio pudieron ir progresivamente creciendo, por lo que no tuvieron necesidad de recurrir a un tercero.

Este caso no presenta grandes diferencias a las de otros emprendimientos vistos: (i) en cuanto a su cambio de figura legal con el paso del tiempo (recordemos que, como nos manifestó el caso #15, el marco legal de la SRL permite además trabajar con grandes clientes, con los que de otra manera no se podría); (ii) la cobertura de déficits mediante el aporte de trabajo y la ayuda familiar; (iii) la reinversión constante de cualquier margen que produzca el negocio, luego de descontado los sueldos y costos.

#### **ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.**

De acuerdo a la información brindada, y por la ausencia de datos cuantitativos, no podemos más que repetir la conclusión del caso anterior, respecto de la posibilidad de una mutual de crédito concentradora de empresas y empleados, que pueda absorber mayor riesgo que la banca comercial, y que conozca y pueda apoyar el desarrollo de una empresa del sector, mediante redes de contactos y uso del poder de negociación que resulta del agrupamiento de pares.

#### **p. Caso #17. Empresa de turismo cultural.**

## i. Descripción.

El caso #17 es el tercero y último del dominio 'turismo', y se ubica en los mismos eslabones que los dos casos anteriores.

El eje principal de la empresa se centra en la organización de viajes con un alto contenido cultural e histórico.

Inició sus actividades en 1999, y tomó la figura de SRL en 2004, actualmente conformada por cuatro personas. Anteriormente a la constitución de esta SRL, la facturación se canalizaba por uno de los socios, en forma similar a lo visto en casos anteriores. Por otra parte, la estructura del negocio se completa con seis empleados contratados formalmente en relación de dependencia.

Los inicios de la empresa fueron financiados por aportes de los socios, con fondos provenientes de sus otras profesiones, y, según comentaron, durante los primeros tres años cedieron honorarios y horas de trabajo; no contemplaron un sueldo para sí mismos, y adicionalmente, aportaron entre \$300 y \$400 cada uno en forma mensual para impulsar el crecimiento del negocio. El apoyo de subsidios públicos y premios del sector, en diversas ocasiones a lo largo de los años, fueron claves para la supervivencia del negocio.

Según nos comentaron, los niveles de actividad fluctuaron desde 1999 hasta 2004, en que consiguieron un nivel de actividad tal que les permitió prever un nivel de inversión, que hasta ese entonces sólo se había dado de la mano de los subsidios. En esos años, desarrollaron progresivamente diferentes productos turísticos, siempre centrados en la historia y la cultura, no sólo comercializando directamente a turistas entrantes y salientes, sino también a empresas y congresos.

Actualmente la facturación anual llega a los \$4M. Hay que tener en cuenta que, si bien es un número grande con respecto a los niveles de facturación de los

otros casos vistos, gran parte de ese monto está destinado al pago de servicios a terceros (hospedajes, traslados, etc.), por lo que así como estos montos entran a la empresa, salen.

Entre 2003 y 2007, con la alta competitividad que presentaba nuestro país para el turismo entrante, el nivel de actividad de la empresa creció y los socios pudieron finalmente asignarse un sueldo. Luego el nivel bajó nuevamente en el período 2007-2010, en el que dos de los socios restantes debieron depender nuevamente de sus otras actividades profesionales (a las que nunca renunciaron), mientras que recién en 2011 pudieron asignarse nuevamente una remuneración.

Consultados respecto de su experiencia con el crédito bancario, comentaron que durante el período 2007-2010 en que bajó el nivel de actividad, solicitaron financiamiento en diversas ocasiones para poder afrontar el pago de aguinaldos. Es para destacar que estas líneas, según manifiestan, eran consecuencia de un acuerdo entre un banco comercial y la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (AAAVyT), lo que les posibilitaba condiciones menos exigentes que las que podrían haber encontrado en otra institución bancaria.

En los últimos tiempos (a pesar de estar en excelentes condiciones para pedir crédito), con el alza de las tasas desestimaron los bancos y pasaron a financiarse con los pagos anticipados de los paquetes a Europa por parte de turistas argentinos. Recalcan, de todas maneras, que excluyendo las ocasiones en que tomaron créditos para cumplir con los salarios, el emprendimiento mayormente se autofinanció, sin depender de fuentes externas.

Concluyendo este caso, destacamos: (i) la cesión de honorarios de los emprendedores, como forma de financiación indirecta; (ii) la conversión de la empresa en SRL, como nos confirmaron este y otros casos ya vistos, necesaria por el volumen de facturación y la aspiración de ventas que tenía la empresa;

(iii) la línea de créditos preferenciales, con el acuerdo entre el banco y una ONG del sector turístico; (iv) la importancia de los aportes no reembolsables para la supervivencia del negocio; y (v) la fuerte relación entre la situación económica de la empresa y las condiciones macroeconómicas.

## ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

En nuestro país, una de las principales actividades mutualistas es la provisión de servicios turísticos, lo que le da a este sector asociativo una excelente base de conocimiento histórico del mercado y de sus integrantes, así como capacidad de agrupación de agentes diversos para la acumulación de poder. Por otra parte, la capacidad de crédito de las mutuales, orientadas hacia un sector que conocen, parecería a priori una fuente viable de financiamiento de emprendimientos del sector.

Luego, como vimos en casos anteriores, una cooperativa, pero de trabajo, podría también ser una manera de poner a funcionar un emprendimiento de las características del caso de este apartado.

## q. Caso #18. Empresa fabricante, ensambladora y restauradora de bicicletas.

### i. Descripción.

El primer caso del dominio 'deportes y recreación' es una empresa con un socio y director principal, dedicada a la construcción de bicicletas<sup>86</sup>. La empresa tiene dos líneas de producto: la primera ofrece bicicletas recicladas, en una paleta de color específica; mientras que la segunda línea ofrece unos pocos modelos, usando métodos de fabricación artesanales (tercerizados), con impacto ambiental controlado y con una gama de colores y accesorios a gusto del cliente.

---

<sup>86</sup> Se acordó que el entrevistado no brindaría información sobre los niveles de facturación de la empresa.

La empresa inició sus actividades en 2010, y actualmente la estructura está compuesta por tres empleados, el director y otro socio, parte de su familia.

La inversión inicial fue constituida por los dos socios originarios de la empresa, quienes aportaron USD10.000 cada uno, y que fueron aplicados a varios proyectos simultáneamente, así como a la cobertura de gastos diarios (alojamiento, transporte, comida, gastos personales, etc.). De este fondo conjunto lograron producirse cinco prototipos y realizarse el estudio de mercado. Luego, a este fondo citado se le sumarían, en el primer año de vida del proyecto, aproximadamente \$100.000, provenientes de dos concursos internacionales y un aporte no reembolsable de origen público. La sociedad inicial entre los dos directores originales luego se disolvería, y la empresa quedaría a cargo de la persona a la que entrevistamos.

Como en otros casos vistos, si bien los empleados tienen sus sueldos, no es así con su director, quien ajusta sus honorarios de acuerdo a los resultados, en pos de conseguir la mayor reinversión posible. Por otra parte, también como vimos en otros casos, la situación impositiva también se modificó de acuerdo al crecimiento del negocio: para 2011 la figura de monotributista cambió a la de responsable inscripto.

Consultado respecto su punto de equilibrio, comentó que varía constantemente, de acuerdo al tamaño de la organización, los costos, la inflación y el desarrollo de nuevos productos, entre otros factores. Esto hace que en algunas ocasiones se encuentren por encima, mientras que en otras por debajo.

Por otra parte, sobre una eventual búsqueda de capital para expandir el negocio, respondió que en la actual situación de la empresa buscarían preferentemente expandirse de la mano de un ángel inversor (como en otros casos de los apartados precedentes), o mediante la venta de franquicias, tanto en el país como en el exterior. Habían, dijeron, considerado en su momento el financiamiento bancario para la producción del primer lote de bicicletas, pero no

parecieron inclinados por esa vía al momento de la entrevista, aunque sí tienen en claro que es algo que necesitan.

Tenemos que destacar, como síntesis de este caso, que el sector del ciclismo es uno que ha sido impulsado de manera considerable por por estados de diversas partes del país y de manera particular por el de la Ciudad de Buenos Aires, siguiendo diversas tendencias internacionales en pos de esa forma de transporte. No debemos perder de vista entonces, la importancia del contexto en que se está desarrollando este caso, y otros, en torno a la bicicleta, al ciclismo y la actividad deportiva y recreacional al aire libre. Por otra parte, respecto del emprendimiento en sí mismo debemos destacar: (i) la evolución de la inscripción impositiva conforme evoluciona el negocio; (ii) la importancia de aportes no reembolsables, con diferentes mecanismos para su obtención, al momento de la puesta en marcha; (iii) la variabilidad de los honorarios del socio principal en función de los resultados; y (iv) la posibilidad que presenta un negocio de este tipo vía la venta de franquicias, así como vía la incorporación de un socio.

## **ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.**

Una cooperativa de crédito podría llegar a ser una fuente posible de fondos, teniendo en cuenta los montos iniciales que se invirtieron en este caso. Luego, habría que considerar si las garantías (personales y/o materiales) en ese momento eran las apropiadas para apoyar una solicitud por este monto. La corta trayectoria de la empresa es también una variable a considerar: a pesar de que una de las fortalezas que nos comunicaron es su consideración con organizaciones con poco tiempo de actividad, no creemos que aprobasen una operación con esta empresa en particular.

La conformación de una cooperativa de crédito centrada en esa actividad, mediante el agrupamiento de empresas del sector (biciletero, de transporte, de recreación o cualquier otro recorte similar) parecería improbable, en tanto,

como vimos: (i) la figura tiene actualmente suficientes trabas en la circulación de dinero como para desalentar cualquier iniciativa en ese sentido; (ii) la amplia mayoría de las empresas del sector se encuentran actualmente en un ámbito de competencia; y (iii) la disponibilidad de efectivo, en las pymes en general, vimos con diferentes autores, no es usual, sino más bien la regla.

La conclusión del párrafo anterior podría extenderse a todos los otros casos vistos para esta investigación; las cooperativas de crédito que entrevistamos disponen de un capital que arrastran de etapas anteriores, en que podían captar el ahorro de los asociados, mientras que las creadas en los últimos años (v. apartado sobre historia de las cooperativas de crédito), parecen haber sido creadas con fines distintos a los que impulsó esta investigación.

Por otra parte, repetimos con este caso #18 lo dicho sobre la posibilidad que una mutual especializada, con amplio conocimiento del sector y agrupando a toda la cadena de valor, pueda estar en mejores condiciones que un banco comercial para evaluar un proyecto, para orientarlo, asistirlo y finalmente, ofrecerle una propuesta crediticia conveniente, tanto para el prestador como para el prestatario.

#### r. Caso #19. Empresa de elaboración de juegos de mesa.

##### i. Descripción.

El caso #19 pertenece al dominio 'deportes y recreación', y es una pequeña empresa dedicada a la elaboración de juegos de mesa. En tanto el diseño es una creación propia de los dos socios fundadores, quienes además toman bajo su cargo la comercialización y distribución, la producción se terceriza en un proveedor externo. De acuerdo a esto, ubicaríamos este emprendimiento en los eslabones 'creación', 'difusión' y 'exhibición/recepción/transmisión'.

Inició sus actividades en 2001, aunque con un nivel de productividad sumamente bajo y casi, podríamos decir, más cercano a las características de

un hobby que las de un negocio. El negocio adquiere otro nivel de actividad hacia 2010, cuando toman un préstamo blando (de \$12.000) de un familiar de uno de los socios y llevan adelante la producción en serie de uno de sus productos, junto con su distribución en varias jugueterías, particularmente de la Ciudad de la Plata. Según nos comentaron, por decisiones erróneas en la producción (decidieron buscar mayor cantidad por sobre la calidad), y en el diseño del juego (con dinámicas que no coinciden con lo que el jugador espera actualmente), las ventas no fueron las esperadas, y el producto finalmente tuvo un rendimiento lejano a lo pronosticado.

Los niveles de facturación suben levemente para fechas como el Día del Niño y Navidad, alcanzando picos totales de \$2.500. Estos montos se canalizan a través de la inscripción tributaria como autónomo de uno de los socios.

Actualmente, la estructura del emprendimiento se compone de los dos emprendedores originales, más un tercero que desarrolla los aspectos gráficos de los nuevos productos (que gana de acuerdo a las ventas), y una cuarta persona, familiar de uno de los socios, asesorando en temas de marketing y que trabaja ad-honorem.

Con esta estructura, y un aporte de fondos propios de \$5.000 enviarán a producir el siguiente producto de la empresa; esta vez, según nos comentan, capitalizando todos los errores cometidos hasta el momento.

En síntesis, este caso tiene para destacar: (i) nuevamente, el esquema de facturación a través de uno de los socios, sin una figura legal que regule su relación comercial; (ii) los bajos niveles de inversión, en comparación con otros casos vistos, de otros sectores, para la producción integral de un producto; (iii) como la mayoría de los emprendimientos basados en la venta de algo tangible, la necesidad de desarrollar periódicamente un producto nuevo, para mantener el giro del negocio; y (iv) la relación de amistad entre los socios, y la participación de integrantes de la familia en el equipo de trabajo, algo que

también estaría presente en los casos #20, 18, 14, 11 y 8, ya sea como relaciones de pareja, de amistad y/o de parentesco.

## ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

Descartando de plano una cooperativa de crédito (por la pequeña magnitud de los montos de inversión), una mutual de crédito, así como prácticamente cualquier entidad bancaria comercial, estaría en condiciones de otorgar un préstamo personal de entre \$5.000 y \$12.000. Comparativamente, una mutual tendría la posibilidad de ofrecer plazos de devolución de mayor plazo (a seis meses por ejemplo) que a priori serían más convenientes para la producción de un producto que tiene picos de venta en fechas determinadas. Por otra parte, una mutual inserta dentro del sector de la juguetería podría ofrecer, creemos, mejores condiciones de evaluación y financiación.

## s. Caso #20. Empresa de realización de eventos al aire libre.

### i. Descripción.

El caso #20 es el tercero y último del dominio 'deportes y recreación', y podríamos posicionarlo principalmente en los eslabones 'producción', 'difusión' y 'exhibición/recepción/transmisión' del ciclo cultural.

El emprendimiento de este apartado tiene la particularidad de ser una empresa en proceso de incubación dentro de una ONG: algo similar a lo visto en el caso #14, con la excepción que en el caso de este apartado, toda la canalización de fondos y la estructura legal está provista por la institución nodriza. Por otra parte, según nos comentaron, no tienen decidido aún si convertirse en una figura con fines de lucro, o sin fines de lucro.

La aspiración de los dos emprendedores es encontrar una figura legal en Argentina equivalente a la que en Estados Unidos se conoce como *B Company*;

*B Company* es la denominación que reciben las empresas que logran certificar ciertos estándares de sustentabilidad e impacto social, económico y ambiental.

Al momento de la entrevista, este pequeño emprendimiento había realizado un único evento, consistente en una carrera atlética, en la que los participantes eran 'bombardeados' con tintes de color; algo que podría ser leído como un claro cruce entre el deporte y el entretenimiento. El objetivo de la organización es, mediante este tipo de eventos, recaudar fondos para ONGs con inserción social e interés en el desarrollo comunitario.

Sin empleados fijos de ningún tipo, con los dos socios al frente, y contratando todos los servicios necesarios, este primer evento necesitó una inversión total de aproximadamente \$75.000, desde el inicio de la producción, hasta la realización misma del evento. Como vimos con muchos otros de los casos para esta investigación, este fondo provino de ahorros pre-existentes y trabajos paralelos de los dos emprendedores/directores. La ejecución de la carrera atlética permitió recuperar la inversión, pagar un sueldo simbólico a los dos emprendedores (por los seis meses de trabajo) y dejar un resto a la institución beneficiaria.

Consultados respecto de la obtención de fondos para una expansión de las actividades, comentaron que antes que tomar crédito bancario a tasa de mercado, buscarían una entidad financiera que se sumase como sponsor de la empresa, subsidiando, por ejemplo, la tasa del crédito. Idealmente buscarían conseguir apoyo financiero en estas condiciones, acompañado también por el patrocinio 'tradicional' de una tercera empresa, durante un plazo de 4 ó 5 años.

Tenemos entonces, en este caso, un emprendimiento en sus primerísimos pasos, sin una figura legal definida y con una filosofía de trabajo particular, cruzada por objetivos específicos de sustentabilidad e impacto. Además, no cuentan hasta ahora con un valor de marca significativa, y sus dos principales impulsores tampoco poseen un capital simbólico propio, que pudiesen traer de

profesiones anteriores, tradición familiar, o reconocimiento público. Tienen, sin embargo, un formato de evento novedoso, que cruza el deporte con el entretenimiento, y que en nuestro país prácticamente no se conoce.

## ii. Posibilidades de uso de financiamiento cooperativo y/o mutual.

El escenario planteado por el párrafo anterior es el de una organización que queda fuera de todo mecanismo de crédito (cooperativo, mutualista, comercial) que no sea el autofinanciamiento o la obtención de fondos a través de amigos, familiares o prestamistas. La falta de trayectoria, garantías y figura legal asemeja mucho este caso al caso #6, una galería de arte con altos niveles de informalidad. Ni siquiera los sistemas cooperativos y mutuales, con las ventajas que parecerían tener, podrían ofrecer una respuesta satisfactoria ante una solicitud con tanto riesgo financiero.

## Resumen, conclusiones y recomendaciones.

Como fue explicado en la introducción que abre este documento, nuestro trabajo de investigación buscó verificar si las cooperativas de crédito y las mutuales de crédito, tal como están funcionando actualmente en nuestro país, podrían ser fuentes de crédito para MiPyMEs y microemprendimientos del SCC. En nuestros supuestos iniciales, considerábamos que esto podría darse de dos maneras: mediante la incorporación del emprendimiento a una entidad ya existente (en calidad de asociado), o mediante la conformación de una nueva entidad (producto de la unión de emprendimientos en funcionamiento), con el objetivo de facilitar su acceso a los fondos.

Para la comprobación de la hipótesis se diseñó inicialmente un enfoque con un mayor énfasis cuantitativo, que permitiese comparar la oferta crediticia de las entidades cooperativas y mutuales con las necesidades y capacidades de respuesta de las MiPyMEs y microemprendimientos. Diversas trabas legales e

institucionales, no previstas en el proyecto de investigación, forzaron a modificar la metodología hacia un tratamiento más cualitativo, el cual se concretó finalmente mediante la realización de entrevistas semi-estructuradas a entidades cooperativas, mutuales, y a unidades económicas del SCC. Se entrevistaron finalmente 3 mutuales de crédito, 3 cooperativas de crédito, y 20 emprendimientos (entre MiPyMEs y microemprendimientos), cubriendo todos los dominios incluidos por el Marco Estadístico de UNESCO.

Esto nos permitió relevar el tipo de préstamos (personales o a emprendimientos) otorgados por las instituciones cooperativas y mutuales; las condiciones financieras de esos otorgamientos (montos, plazos, CFT, garantías solicitadas, etc); el modo de ponderación del riesgo de un solicitante; los principales condicionantes de la disponibilidad de fondos para el otorgamiento de créditos; los ratios financieros relevantes para la institución; el nivel de costos por transacción respecto del de un banco comercial; y la percepción del entrevistado respecto de la rentabilidad de la institución<sup>87</sup>.

Respecto de los emprendimientos del SCC, las entrevistas buscaron definir<sup>88</sup>:

- (i) la identidad del entrevistado y responsabilidad en las decisiones financieras de la organización;
- (ii) la figura jurídica bajo la que estaba funcionado el emprendimiento, y cuáles habían sido (de haberlas habido) las otras, desde el nacimiento de la organización;
- (iii) la cantidad de socios;
- (iv) la cantidad de empleados a tiempo completo y a tiempo parcial, tanto formales como no formales;
- (v) la cantidad de años en funcionamiento;
- (vi) el nivel de facturación promedio en los últimos doce meses;
- (vii) la facturación promedio mensual, durante el último año;
- (viii) facturación del último mes;

---

<sup>87</sup> Véase en el Anexo 1 la pauta de entrevista completa.

<sup>88</sup> Véase en el Anexo 2 la pauta de entrevista completa.

- (ix) la necesidad (o no) de fondos para la puesta en marcha: monto, origen, proporción entre las diferentes posibles fuentes que hicieron al financiamiento inicial;
- (x) la necesidad (o no) de fondos para desarrollo del emprendimiento: monto, origen, proporción entre las diferentes posibles fuentes que hicieron al financiamiento;
- (xi) la consideración del emprendedor respecto de sus honorarios y respecto de los costos fijos del emprendimiento;
- (xii) el tiempo que el emprendimiento tardó en generar ganancias;
- (xiii) la forma de financiamiento del emprendimiento en el plazo en que no generó ganancias;
- (xiv) el destino dado a las ganancias una vez generadas: reinversión o distribución; el proceso de solicitud de crédito a una institución (de haber existido): tipo de institución, monto solicitado, destino del dinero, fecha de la solicitud, aprobación o desaprobación de la solicitud, condiciones financieras de recepción del préstamo;
- (xv) el proceso de solicitud de crédito a una institución (de no haber existido) y los motivos.

Tanto las entidades cooperativas como las mutuales entrevistadas pertenecen a Rosario (Provincia de Santa Fe, Argentina) y/o al área rural en sus alrededores<sup>89</sup>. Se entrevistaron representantes de las siguientes instituciones: Cooperativa de Emprendimientos Múltiples Carlos Pellegrini, Cooperativa de Emprendimientos Múltiples De los Arroyos, Cooperativa Integral Independencia Limitada, Mutual de la Asociación Médica de Rosario, Asociación Mutual Consejeros de los Arroyos y Asociación Mutual Independencia. Varios de esos casos son entidades derivadas de las antiguas cajas de crédito cooperativas, que funcionaron hasta fines de los 70. Luego de diversos cambios en el marco legal, adoptaron finalmente las estructuras de cooperativas y mutuales,

---

<sup>89</sup> Esto se debe a la forma en la que se accedió a contactar con ellas. No hay razón para creer que en los aspectos relevantes a nuestro enfoque, las cooperativas y mutuales de CABA fuesen diferentes a las de Rosario. De todas maneras, algunas diferencias sí podrían ser identificadas; por ej. la manera de vincularse con la comunidad circundante.

vinculadas entre sí por un convenio de cooperación. La Cooperativa de Emprendimientos Múltiples de los Arroyos y la Mutual de los Arroyos son claros ejemplos de este proceso.

Respecto de los emprendimientos del sector creativo-cultural, el trabajo de campo alcanzó a cubrir:

(i) dentro del dominio “patrimonio cultural y natural”, dos empresas dedicadas a la intervención, construcción y restauración arquitectónica;

(ii) en el dominio “presentaciones artísticas y celebraciones”, tres emprendimientos diferentes: uno orientado a la producción de contenidos artísticos originales para eventos, otro dedicado a la producción de monitores de audio individuales para músicos, y un tercero posicionado dentro de los servicios gastronómicos y la música en vivo;

(iii) en “artes visuales y artesanías”, un microemprendimiento dedicado a la exhibición y venta de obras de arte, y otro dedicado al alquiler de espacios para profesionales y emprendedores vinculados a lo creativo;

(iv) pertenecientes al dominio “libros y prensa”, una distribuidora independiente de libros, una revista de recomendación de espectáculos y actividades culturales, y un emprendimiento orientado a la producción de libros y contenidos audibles;

(v) en el dominio “medios audiovisuales e interactivos”, cubrimos una pequeña empresa dedicada a la construcción y comercialización de accesorios para cine, y un portal web de distribución de contenido audiovisual;

(vi) dentro del dominio “diseño y servicios creativos”, se entrevistó a una plataforma web para la realización de castings *online* y creación de contenido para acciones publicitarias, y a una MiPyME especializada en la resignificación de carrouseles;

(vii) en “turismo”, tres empresas vinculadas con la actividad: una orientada al ciclismo urbano, otra a servicios turísticos sustentables, y una tercera especializada en programas turísticos con un alto contenido cultural;

(viii) finalmente, en el dominio “deportes y recreación”, una empresa dedicada a la construcción, ensamblaje y comercialización de bicicletas, un

emprendimiento especializado en juegos de mesa, y un tercero orientado a la producción de eventos, mezclando entretenimiento con deporte, y con una fuerte orientación social.

Sintetizando este trabajo de investigación, vimos en el primer capítulo que el campo que hemos denominado como “creativo cultural”, encierra una amplia diversidad de actividades que consideradas en su conjunto, poseen una gran relevancia económica y cultural. El financiamiento de las unidades económicas que hacen posible tal nivel de actividad es igual de relevante, por cuanto diversos estudios han concluido que es uno de los condicionantes en su puesta en marcha y desarrollo. Siguiendo este razonamiento, la propia naturaleza de la actividad creativa-cultural, y las variaciones macroeconómicas que viene sufriendo nuestro país desde hace décadas, han reducido las posibilidades de acceso al crédito no sólo a mipymes de nuestro campo de interés, sino a las de todos los otros sectores de actividad económica. El contexto en que ubicamos esta situación es uno de profesionalización de la gestión cultural; uno en que las cooperativas y mutuales (especialmente las vinculadas al trabajo) han tenido una altísima tasa de crecimiento, aunque las vinculadas al crédito están bajo un creciente control por parte del Estado; uno en que se han afirmado modalidades como el teletrabajo, el trabajo por proyectos y el trabajo tercerizado y finalmente, uno en que la competitividad precio que el país había logrado en el período 2003-2007, fue progresivamente erosionándose por efecto de la inflación.

En el segundo capítulo, destacamos que las unidades económicas del SCC arrastran desde siempre problemas para conseguir financiamiento, especialmente por su falta de garantías, alto nivel de incertidumbre en cuanto al éxito comercial de su propuesta, intangibilidad de sus activos, y su elevado nivel de informalidad. Este escenario las coloca ante el sistema financiero como agentes de alto riesgo y por consiguiente, como improbables sujetos de crédito. Los Estados, tanto el nuestro como el de otros países del mundo, han desarrollado una amplia diversidad de mecanismos para asegurar el

financiamiento a la actividad cultural creativa. Mediante impuestos, tasas y aranceles, hasta subsidios y muy ocasionalmente préstamos, las administraciones públicas han alcanzado resultados diversos en la promoción de los diversos sectores. En algunos casos sin embargo, ciertas líneas de financiamiento dependen exclusivamente de los vaivenes políticos, lo que las hace altamente variables. Por otra parte, las empresas privadas siguen su lógica capitalista en lo que a apoyo económico al SCC se refiere, implementando mecanismos de mecenazgo, patrocinio o responsabilidad social empresaria, allí donde les es más conveniente. Finalmente, los microemprendedores, aquellos que se encuentran en la informalidad, se apoyan mayormente en el autofinanciamiento o en el apoyo de familiares y personas cercanas con quienes pueden establecer un acuerdo flexible y en condiciones acordes a sus posibilidades legales y económicas.

En el tercer capítulo, resaltamos la historia particular que han tenido las cooperativas en nuestro país y cómo han sufrido los sucesivos cambios en el marco legal, forzándolas a perder presencia en el sistema financiero argentino, y traspasando las características de las cajas de crédito a sus entidades hermanas, las mutuales de crédito. Instituciones con las características de estas últimas, funcionando en EEUU bajo la denominación '*credit union*', son relevantes en nuestro sector de interés. En nuestro país, los casos son mucho más escasos; a modo de ejemplo: la Asociación Mutual del Espectáculo de la República Argentina.

El cuarto y último capítulo está constituido por los casos que conformaron el trabajo de campo. A partir del mismo esbozaremos a continuación algunas de las conclusiones que servirán para orientar futuros estudios.

Una primera cuestión que surge de esta investigación, es la posibilidad de verificar lo que ciertos autores han escrito sobre las particularidades de las empresas culturales, como Vézina (2007), por ejemplo: fluctuación de ingresos y desigual distribución a lo largo del tiempo; trabajo de tipo normalmente

autónomo; servicio mayormente inmaterial; etc. También, lo que han escrito otros sobre las empresas cooperativas y mutuales, por ejemplo: importancia de su actividad en lugares donde no hay acceso a servicios financieros (Verbeke, 2005); la importancia de la confianza y el conocimiento de los asociados entre sí como garantía ante una operación, y el conocimiento mutuo entre prestamistas y prestatarios, dado que son las mismas personas (Drimer y Kaplan, 1977).

En la misma línea, algunas afirmaciones, especialmente las relativas a los menores costos y a las mejores tasas (Drimer y Kaplan, 1977; Navarro, 2010) no fueron taxativamente verificadas, probablemente debido al contexto inflacionario en que se desarrolló esta investigación.

Las cooperativas de crédito, que al inicio de esta investigación nos parecían los mecanismos que más se acercarían a ser una fuente viable de financiamiento del SCC, probaron estar más lejos de esto. Esto se debe a: (i) las trabas que tienen los inversores para retirar rápidamente su dinero; (ii) la incerteza de su rendimiento; (iii) la no devolución de excedentes, al menos en los casos por nosotros estudiados, debido al arrastre de deudas previas.

Debemos destacar también que la naturaleza propia de los emprendimientos hace a las dificultades de viabilidad que estamos estudiando. Específicamente: (i) la 'inercia cultural' que deberían vencer las empresas que integrasen una nueva cooperativa de crédito, particularmente si vienen del sector con fines de lucro; y (ii) la ausencia de excedentes de capital que posee normalmente el sector pyme en general (como fue verificado en secciones anteriores).

Esta conjunción de factores hace altamente improbable que empresas de los sectores del cine o de la televisión, por nombrar dos cualquiera, se unan entre sí para financiarse proyectos en forma mutua y escalonada, en la que era una de las maneras en que veíamos posible la implementación de estos mecanismos.

Lo dicho en el párrafo anterior no excluiría la posibilidad, sin embargo, que una empresa se asocie a una cooperativa y, cumpliendo con los requisitos, y aceptando las condiciones del crédito que le presente la cooperativa, pueda usarla como fuente de financiamiento. La atención personalizada y de cercanía, la menor exigencia de antigüedad, la velocidad en la evaluación de las operaciones, la flexibilidad con las garantías, y la flexibilidad de armar una propuesta para cada asociado (todas fortalezas que nos fueron manifestadas por los dirigentes cooperativos y mutualistas entrevistados), podrían ser características que acerquen a una empresa a un mecanismo de estas características.

Por otra parte, las mutuales de crédito, en particular por su capacidad de captar el ahorro de terceros y generar de esta manera sustentabilidad de largo plazo, serían un mecanismo con mayores posibilidades de funcionar como fuente de financiamiento para emprendimientos del SCC. No específicamente por las condiciones en que evalúa y otorga sus préstamos (que de hecho dan mucha importancia al tope en la relación cuota/ingresos del prestatario y a la *performance* brindada por los sistemas de información de deudores), sino por: (i) las posibilidades de desarrollar una estructura institucional estratégicamente fuerte, diversificada, con varias fuentes de ingreso y campos de actividad, que integre verticalmente distintos agentes de la cadena de valor, como se vio en el análisis del caso AMR; (ii) la oportunidad de realizar cobros mediante códigos de descuento, lo que disminuye notablemente el riesgo de las operaciones; (iii) el disponer de una forma adicional de ingresos como es la cuota social; (iv) la posibilidad de especialización y concentración de actividad en un área profesional; y (v) obviamente, la valoración dada, de manera similar al sector cooperativo, a la confianza entre la institución y los asociados, especialmente en localidades pequeñas, donde hay mayor cercanía entre los habitantes. Esta conjugación de factores, combinados, daría mayor capacidad a una institución mutualista de crédito para evaluar rigurosamente una propuesta y armar una

propuesta menos exigente, y más inclusiva, en términos de solicitud de garantías y de ingresos mínimos.

En este escenario, tanto cooperativas como mutuales de crédito funcionarían mejor con emprendimientos con alguna trayectoria, antes que con organizaciones sin historial de actividad, dado que el nivel de ingresos del solicitante es una medida importante del riesgo de la operación que ambas consideran. Una unidad económica con historia podría demostrar y garantizar un cierto nivel de facturación, que asegure el repago del préstamo. De todas maneras, como hemos expuesto en reiteradas ocasiones, según nos fue comentado, los mecanismos cooperativistas y mutualistas tendrían mayor tolerancia al trabajo con empresas jóvenes que la demostrada por la banca comercial.

Finalmente, como vimos en repetidas ocasiones en apartados anteriores, la inflación es una variable que afecta a todo mecanismo de crédito por igual, y cualquiera de estos, sea comercial, cooperativo o mutualista, intentará, mediante el ajuste de sus tasas, mantener el valor de su capital. No hay manera, lamentablemente, de dar un trato preferencial a un tipo de empresas por sobre otro, sin que el capital disponible pierda su valor.

#### **D. Recomendaciones.**

La presente investigación podría verse continuada por un estudio de factibilidad del modelo institucional que proponemos a continuación.

A la manera de las tantas mutuales de socios de clubes deportivos en funcionamiento actualmente en nuestro país, creemos que una mutual de asociados a un espacio cultural podría funcionar como una fuente sustentable de financiamiento, de privados a privados, sin participación pública, tanto para el otorgamiento de préstamos personales como para el otorgamiento de préstamos pymes, orientados en ambos casos al SCC.

Alrededor de un espacio físico, acorde a la realización de una amplia diversidad de actividades culturales, recreativas y de formación profesional, se podría construir una masa societaria. A esa masa societaria podría ofrecérsele luego los diferentes servicios mutuales, incluyendo el de crédito, cuyos excedentes serían destinados a la reinversión en el espacio cultural. Idealmente, este círculo virtuoso de reinversión-crecimiento de la masa societaria permitiría ofrecer préstamos personales y préstamos pymes, adaptados a las particularidades del SCC. La cercanía que se da en una pequeña comunidad se complementaría (o reemplazaría) con la cercanía entre los miembros de la comunidad artística, y la evaluación de las solicitudes (en toda su diversidad, como se vio en los 20 casos estudiados) se fortalecería con la experiencia y conocimiento de los propios asociados. Esto podría asimismo, subsanar parcialmente los habituales déficits de formación en gestión que poseen los integrantes del SCC, como también vimos en varios de los casos investigados. Progresivamente, los servicios a los asociados se podrían mejorar mediante convenios con diversos proveedores de interés del SCC, tal como hacen habitualmente las mutuales con proveedores de indumentaria, elementos de óptica, alimentos, etc. Por otra parte, el segmento más profesional del SCC podría captarse mediante los servicios de ayuda económica de la mutual, estableciendo el repago a través de sus respectivos sindicatos o asociaciones profesionales.

En definitiva, la concentración en un determinado segmento de actividad, tal como lo han hecho muchísimas mutuales gremiales, permitiría, con el paso del tiempo, generar una estructura institucional con varias fuentes de ingreso, y varios servicios, que aproveche los ingresos generados por la actividad del SCC, para fortalecer al propio SCC. Finalmente, creemos que desde la cooperación, valor que sostienen tanto cooperativas como mutuales, pueden obtenerse grandes beneficios para todos los participantes.

## Bibliografía.

(2010). "Convocatoria emprendedores 2010. Se conocieron los ganadores de Buenos Aires Emprende 2010." Retrieved Julio de 2013, from [http://www.buenosaires.gob.ar/areas/produccion/subs\\_produccion/emprende09/concurso\\_proyectos\\_2010.php](http://www.buenosaires.gob.ar/areas/produccion/subs_produccion/emprende09/concurso_proyectos_2010.php).

ACI (Alianza Cooperativa Internacional) [en línea]. [consultado en julio de 2013] <<http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>.

ACI (Alianza Cooperativa Internacional) [en línea]. [consultado en julio de 2013] <<http://ica.coop/en/co-operative-facts-figures/global-co-operative-statistics>.

ACI (Alianza Cooperativa Internacional) [en línea]. [consultado en julio de 2013] <<http://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo>.

Alaimo, V. (2001). Estimaciones de la Subdeclaración de Ingresos en Base a Discrepancias en el Consumo. Aplicaciones al Caso Argentino. Facultad de Ciencias Económicas. La Plata, Universidad Nacional de La Plata. **Maestría en Economía**.

Alvarez, M. B. (2008) "Industrias Culturales en la Provincia de Mendoza."

American Broadcast Employees Credit Union <http://www.abefcu.org/> [consultado en octubre de 2012]

Angelelli, P., Virginia Moori Koenig (2004). Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional, Banco Interamericano de Desarrollo.

Arancibia, I., Valeria Costanzo, Javier Goldin, Gonzalo Vázquez (2004). Una aproximación a la experiencia de los microemprendimientos en la Argentina actual.

Asociación Mutual del Espectáculo de la República Argentina <http://www.amera.com.ar>

Báez, C., Ed. (2008). Las Cooperativas y las Mutuales en la República Argentina: reempadronamiento nacional y censo económico sectorial. . Buenos Aires, INAES.

Banco Ciudad de Buenos Aires En línea:  
<http://www.bancociudad.com.ar/personas/microfinanzas> [consultado en julio de 2013].

Banco Central de la República Argentina, B. (2012). Información de Entidades Financieras. B. Banco Central de la República Argentina. Buenos Aires.

Banco Central de la República Argentina, B. (2013). Gestión Crediticia. B. Banco Central de la República Argentina.

Banco Central de la República Argentina (2013) "Informe Monetario Mensual Abril 2013."

Barnes, C., José A. Borello y Adrián Pérez Llahí (2011). Formas de organización de la producción, la distribución y el consumo cinematográfico en la Argentina. XVI Reunión anual de la Red Pymes Mercosur. U. N. d. G. S. Instituto del Conurbano. Universidad Tecnológica Nacional de Concepción del Uruguay, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Bekerman, M., Cecilia Rikap (2012). "Heterogeneidad estructural y microemprendimientos pobres en la Argentina." Revista Problemas del Desarrollo **169**(43).

Bayardo, R. (2012). "Los gestores culturales: nuevos profesionales en el sector cultural." Summa Humanitatis **3**(1).

Bebczuk, R. (2010) "Acceso al Financiamiento de las PYMES en Argentina: Estado de Situación y Propuestas de Política." Documento de Trabajo **104**.

Bruera, I. (2011). Las PyMES en la economía argentina. Presente, perspectivas y condiciones necesarias para su crecimiento y rentabilidad. Desayuno de Trabajo INSECAP - UCES. Buenos Aires.

Cabaleiro, M. J., Sonia M. Rodríguez (2008). Sociedades cooperativas de banca alternativa. Revesco, Revista de Estudios Cooperativos, Asociación de Estudios Cooperativos, Escuela de Estudios Cooperativos.

Cámara Argentina de Comercio (2013) "Empleo no registrado: evolución, características y disparidades regionales." Departamento de Economía

Campos Climent, V., Joan Ramon Sanchis Palacio (2009). "El Crédito Cooperativo y su papel en la financiación de proyectos de inserción sociolaboral." Noticias del CIDEDEC 2009(52).

Castells, M. J., Ramiro Manzanal (2009). Un sistema que gira al revés. Página/12. Buenos Aires, Página/12.

Catálogo de Ganadores de Buenos Aires Emprende 2010 [http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/subs\\_produccion/archivos/catalogo\\_ganadores\\_bae2010.pdf](http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/subs_produccion/archivos/catalogo_ganadores_bae2010.pdf) [consultado en octubre de 2013]

Cardozo, E. D. R. (2006) "La conceptualización de microempresa, microemprendimientos y unidad productiva de pequeña escala."

Castelli, B. J. (1985). Mutualismo y Mutualidades. Buenos Aires.

CEDEM, C. d. E. p. e. D. E. M. (2012). La Exportación de Contenidos y Servicios de Producción Televisiva en la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires, GCBA.

Centro de Atención al Inversor (GCBA) [http://cai.mdebuenosaires.gov.ar/system/contenido.php?id\\_cat=60](http://cai.mdebuenosaires.gov.ar/system/contenido.php?id_cat=60) [consultado en abril de 2013]

Ceriotto, L. (2006). "Música y Negocios. ." Clarín. En <http://old.clarin.com/diario/2006/01/29/elpais/p-02001.htm>  
Communicating Arts Credit Union <http://www.cacu.org> [consultado en octubre de 2012]

Chandler, C., Kay Henning (2009). Access to Finance For the Cultural and Creative Industries In the South East of England. S. E. E. D. Agency.

CEPAL, Ed. (2003). Aportes para una estrategia PYME en la Argentina, CEPAL.

Cohen Arazi, M. y. G. B. (2012) "Estudio IERALPyME: La situación de las PyMEs en América Latina."

Comunicación A-2805 (B.O. 30.11.98) <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/50000-54999/54607/norma.htm> [consultado el 17 de octubre de 2013]

Cooperativa de Emprendimientos Múltiples de los Arroyos.  
<http://delosarroyos.com/cms/index.php/Cooperativa> [consultado en octubre de 2013]

Creative Arts Savings and Credit Union <http://www.creativeartscu.com/>  
[consultado en octubre de 2012]

Credicoop [consultado en julio de 2013]  
<http://www.bancocredicoop.coop/nuestrobanco/institucional.html>

Créditos y Asistencia para Productores Culturales, 2011, En línea:  
<http://www.jujuyaldia.com.ar/2011/08/28/creditos-y-asistencia-para-productores-de-bienes-culturales/> [consultado en julio de 2013].

Cuningham, S. From Cultural to Creative Industries: Theory, Industry, and Policy Implications, Creative Industries Research and Applications Centre Queensland University of Technology.

de Cermeño, J. L., Mark Schreiner (1998). Financiamiento Para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción. Buenos Aires, Universidad Torcuato Di Tella.

DGCOMEX, D. G. d. C. E. (2010) "Exportaciones de servicios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires."

Delfiner, M., Cristina Pailhé, Silvana Perón (2006). Cooperativas de crédito: revisión de experiencias internacionales, Banco Central de la República Argentina.

Di Stéfano, R., Hilda Sábato, Luis Alberto Romero, José Luis Romero (2002). De las Cofradías a las Organizaciones de la Sociedad Civil - Historia de la iniciativa asociativa en Argentina 1776-1990. Buenos Aires, Gadis.

Kaplan de Drimer, A., Bernardo Drimer (1977). Manual de Cooperativas. Buenos Aires, Intercoop Editora Cooperativa Ltda. .

Ducoté, N., Miguel Braun y Luciana Díaz Frers (2003). "Componente C: la gobernabilidad, transparencia y costos de transacción. ." Estudios de Competitividad Sistémica.

Escudé, G. J., Tamara Burdisso, Marcelo Catena y otros. (2001). Las MIPyMES y el mercado de crédito en la Argentina. Documento de trabajo G. d. I. E. F. B. C. d. I. R. Argentina.

Escribiendo Cine (2013)

<http://www.escribiendocine.com/entrevista/0006968-ariel-winograd-financiar-una-pelicula-es-igual-de-dificil-que-robar-un-banco/>

Espósito, S. (2012). Rock & Sponsors: una pareja en su mejor momento. La Nación. Buenos Aires, La Nación.

Fardelli Corropolese, C. (1999) Las Organizaciones de la Economía Social como promotoras de microemprendimientos.

Fraser, S. (2011). Access to Finance for Creative Industry Businesses. i. a. s. D. f. m. Department for Business, culture and sport.

First Entertainment Credit Union <http://firstent.org/> [consultado en octubre de 2012]

Fondo Nacional de las Artes En línea en <http://www.fnartes.gov.ar/> [consultado en julio de 2013].

Fundación Educativa De los Arroyos <http://delosarroyos.com/cms/index.php/Fundacion> [consultado en octubre de 2013]

Garnero, H., Matías Casatti, Luciano Oviedo (2005) "Instituciones financieras cooperativas: experiencia argentina." CEF Documento de Trabajo, 153.

Genescá Gorrigosa, E., Capelleras Segura, Joan Lluís (2004). "Un análisis comparativo de las microempresas en España." Universia Business Review **2**.

Giudice, A. J. (2005). Economía Social y Solidaria. ¿Programa alternativo al neoliberalismo?. . Mar del Plata, Universidad Nacional de Mar del Plata.

González Alvarado, T. E. (2005). "Problemas en la definición de la microempresa." Revista Venezolana de Gerencia **10**(31).

González, L., José A. Borello (2012). La producción audiovisual en la Argentina., Universidad Nacional de General Sarmiento.

Graphic Arts Credit Union <http://www.spcocu.org> [consultado en octubre de 2012]

Guarino, J. (2007). "Lanzan el primer fideicomiso para financiar películas en el país." desde <http://www.iprofesional.com/index.php?p=nota&idx=47800>.

Haciendo Cine (2013) <http://www.haciendocine.com.ar/content/liliana-mazure-le-respondi%C3%B3-dar%C3%ADn>

Harvey, E. R. (2003). La financiación de la cultura y las artes. Iberoamérica en el contexto internacional. Instituciones, políticas públicas y experiencias. . Madrid, Iberautor Promociones Culturales SRL.

INAES (Listados completos para descargar)  
<http://www.inaes.gov.ar/es/Enlaces/listados.asp> y

<http://www.inaes.gov.ar/es/userfiles/file/Mutuales.rar>

<http://www.inaes.gov.ar/es/userfiles/file/Cooperativas.rar> [consultado el 17 de octubre de 2013].

INAES Disponible en <http://www.inaes.gov.ar/es/Enlaces/estadisticas.asp> [consultada en noviembre 2012].

INAES Estadísticas En línea  
[http://www.inaes.gov.ar/es/Enlaces/estadisticas\\_c2\\_.asp?prov=](http://www.inaes.gov.ar/es/Enlaces/estadisticas_c2_.asp?prov=) [consultado en noviembre de 2012]

INAES Estadísticas En línea  
[http://www.inaes.gov.ar/es/Enlaces/estadisticas\\_c2\\_.asp?prov=](http://www.inaes.gov.ar/es/Enlaces/estadisticas_c2_.asp?prov=) [consultado en noviembre de 2012]

INAES Estadísticas En línea  
[http://www.inaes.gov.ar/es/Enlaces/estadisticas\\_m3.asp](http://www.inaes.gov.ar/es/Enlaces/estadisticas_m3.asp) [consultado el 29 de noviembre de 2012].

INAES Modificatorias Ley 20.321  
<http://www.inaes.gob.ar/es/Normativas/Leyes/modif20321.asp> [consultado el 17 de octubre de 2013].

Instituto de Desarrollo Industria, T. y. d. S. (2005). Industrias Culturales. Plan Estratégico Mendoza. . Mendoza, Instituto de Desarrollo Industria, Tecnológico y de Servicios.

Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos Coop. Ltda. (2002). Guía para la organización de de cooperativas. Buenos Aires, Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos Coop. Ltda.

INT (Instituto Nacional del Teatro):  
[http://www.inteatro.gov.ar/2008/doc/2013/informe\\_gestion\\_2012.pdf](http://www.inteatro.gov.ar/2008/doc/2013/informe_gestion_2012.pdf)  
[consultado en julio de 2013].

INDEC (2013). Tasa de empleo no registrado según características socio-económicas, excluyendo beneficiarios de planes de empleo, INDEC.

Kantis, H. (2000). Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: de qué depende su creación y supervivencia? . P. A. y. F. Gatto, BID e Instituto Industria Universidad General Sarmiento.

KPMG (2012). Bancarización y concentración geográfica en Argentina. KPMG. Buenos Aires, KPMG.

Las cooperativas argentinas crecieron un 49% en los últimos tres años. En Cooperativismo en Movimiento [en línea]. [consultada en agosto de 2012]. <<http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/2012/07/28/las-cooperativas-argentinas-crecieron-un-49-en-los-ultimos-tres-anos/>

Lavado de dinero: cancelan y suspenden 21.000 cooperativas y 7.000 mutuales, 2011 <http://www.iprofesional.com/notas/126852-Lavado-de-dinero-cancelan-y-suspenden-21000-cooperativas-y-7000-mutuales> [consultado en octubre de 2013]

Ley 17741 Ley 17741/68  
<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/17938/norma.htm> [consultado en julio de 2013].

Ley 20.321, Ley Orgánica para las Asociaciones Mutuales, sancionada el 27.4.73 (B.O, 10.5.1973)

Ley 20.337, Ley de Cooperativas, sancionada el 2.5.1973 (B.O, 15.05.1973)

Ley Nacional del Teatro En línea:  
<http://www.inteatro.gov.ar/2008/institucional-leyes.php> [consultado en julio de 2013].

Londoño, F. C., Paula López y otros (2011). Caracterización de fuentes de financiamiento para empresas culturales en el ámbito público y privado, nacional e internacional. Manizales, Ministerio de Cultura, Colombia.

Marino, P. (2011). Diseño de Indumentaria de autor en Argentina: diagnóstico productivo e impacto económico basado en la Encuesta Nacional de Diseño e Indumentaria de Autor. . S. M. Laureano Mon. San Martín, Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

Mariscal Orozco, J. L. (2007). Políticas Culturales. Una revisión desde la gestión cultural. Guadalajara, Universidad de Guadalajara.

Mariscal Orozco, J. L. (2009). Educación y Gestión Cultural. Experiencias de acciones culturales en prácticas educativas. Guadalajara, Universidad de Guadalajara.

Navarro, A. M. y. o. (2010) "El crédito cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis." Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa **68**.

Navarro, V., Juan Torres López y otros (2011). Hay alternativas. Propuestas para crear empleo y bienestar social en España. .

Ministerio de Desarrollo Social (2012). Boletín de Estadísticas Laborales (BEL), Revista de Trabajo. **8**.

Ministerio de Turismo y Cultura, G. d. M. (2005). Cultura x Mendoza. Plan Estratégico 2005 2010.

Moirano, A. A. (2012). Apuntes para una historia del mutualismo, Fundación Centro de Investigaciones de la Economía Social.

Montes, V., Leandro Iglesias y Viviana Coppini (2006). Cooperativas de ahorro y de crédito en Argentina. . Cooperativas e integración regional. La trayectoria de las cooperativas agropecuarias y de ahorro, y de crédito en el MERCOSUR.

Monzón Campos, J. L. y. R. C. Á. (2008) "La Economía Social en Europa." Municipalidad de Rosario En línea: [http://www.rosario.gov.ar/sitio/caracteristicas/financiarte\\_presentacion.jsp](http://www.rosario.gov.ar/sitio/caracteristicas/financiarte_presentacion.jsp) [consultado en julio de 2013].

Mutual de los Arroyos. <http://delosarroyos.com/cms/index.php/Mutual> [consultado en octubre de 2013]

Mutual del Personal de ATC Canal 7 <http://www.mutualpersonaldeatc.com.ar>

Mutual del Sindicato Argentino de Televisión, Servicios Audiovisuales, Interactivos y de Datos <http://www.tvmutual.com.ar>

Mutual Independencia <http://www.mutualindependencia.com.ar/>  
[consultado en octubre de 2013]

Nappa, A. M. (2011). Introducción al Cálculo Financiero. Buenos Aires, Temas Grupo Editorial.

Navarro, A. M. y. o. (2010) "El crédito cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis." Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa **68**.

Nigris, A. d. (2008) "La Bancarización en Argentina."

OEI, O. d. E. I. "Políticas Culturales." Última visita: Enero de 2014, desde [http://www.oei.es/cultura/politicas\\_culturales.htm](http://www.oei.es/cultura/politicas_culturales.htm).

OIC Observatorio de Industrias Creativas, D. d. I. C. (2010). Anuario 2009. Industrias Creativas de la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires.

OIC Observatorio de Industrias Creativas, D. d. I. C. (2011). Anuario 2010. Industrias Creativas de la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires.

Observatorio de Industrias Creativas, D. d. I. C. (2012). Anuario 2011. Industrias creativas de la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires.

Observatorio de Industrias Culturales (2004). Dossier Economía y Cultura. GCBA, GCBA. **1**.

Observatorio de Industrias Culturales, M. d. P. (2005). La producción cultural y los desafíos de su financiamiento. PYMES de la cultura. El desafío de la competitividad, Centro Cultural General San Martín, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Observatorio PYME. (2006). desde <http://www.econ.uba.ar/servicios/cepymece/observatoriopyme.htm> [consultado en agosto de 2013].

Palomo Zurdo, R. (2009). "La función de la banca cooperativa en el ámbito de la banca de empresas y de la financiación de la Economía Social." Noticias del CIDEDEC **2009**(52).

Perelman, P., Seivach Paulina (2003) "Foro de Competitividad de Industrias de Base Cultural - Diagnóstico FODA."

Plotinsky, D. (2002). El cooperativismo de crédito en la Argentina. Buenos Aires, Archivo Histórico del Cooperativismo de Crédito.

Plotinsky (2010a) Artículo de Daniel Plotinsky publicado el domingo 31 de Enero de 2010 en Miradas al Sur

Plotinsky, D. (2010b). El proceso de concentración de la banca cooperativa argentina. De la "tablita" al "efecto tequila" (1979/1997). Segundo Congreso Latinoamericano de Historia Económica. A. H. d. C. d. Crédito. México, Archivo Histórico del Cooperativismo de Crédito.

Pombo, P., José Fernando Figueiredo (2006). La experiencia europea para promover el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) a través de sistemas de garantía. La extensión del crédito y los servicios financieros. S. G. I. SEGIB. Montevideo.

Porta Fouz (2012) <http://www.lanacion.com.ar/1541272-el-cine-catastrofe-argentino>

Preguntas Frecuentes Ley de Mecenazgo En línea: [http://www.buenosaires.gob.ar/areas/cultura/mecenazgo/preguntas.php?menu\\_id=24305](http://www.buenosaires.gob.ar/areas/cultura/mecenazgo/preguntas.php?menu_id=24305) [consultado en julio de 2013].

Presentación de la Ley de Mecenazgo En línea: [http://www.buenosaires.gob.ar/areas/cultura/mecenazgo/presentacion.php?menu\\_id=24302](http://www.buenosaires.gob.ar/areas/cultura/mecenazgo/presentacion.php?menu_id=24302) [consultado en julio de 2013].

Rama, C. (1999). El capital cultural en la era de la globalización digital Montevideo, Arca.

Rapetti, S. (2005). El problema del financiamiento de la cultura. Una aproximación a partir del estudio de casos. Anuario Ininco. Caracas. **17**.

Resolución 1418/2003 INAES <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/85000-89999/85918/texact.htm> [consultado el 17 de octubre de 2013]

Resolución 144/00 INACyM <http://www.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=62799> [consultado el 17 de octubre de 2013]

Rovito (2002) [http://www.apima.org.ar/download/mercado\\_y\\_politica\\_cinematografica.doc](http://www.apima.org.ar/download/mercado_y_politica_cinematografica.doc)

Rozenbaum, D., Mariano Beltrani (2012). El desafío del desarrollo para la Argentina en un contexto mundial incierto. Diagnóstico sobre la situación del crédito al sector privado en Argentina y opciones de política de financiamiento del desarrollo. A. d. E. p. e. D. d. I. A. AEDA, Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina AEDA.

Schneider, F. B., Andreas; Montenegro, Claudio E.; (2010) "Shadow economies all over the world : new estimates for 162 countries from 1999 to 2007." Policy Research working paper.

Saavedra G., M. L., Hernández C., Yolanda (2008). "Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo." Actualidad Contable **FACES 11**(17).

Samela, G. (2011). Cada vez más universidades tienen incubadoras de empresas. Clarín. Buenos Aires, Clarín.

Sardegna, M. A. (2007). Industrias Culturales. Evolución de sus formas de trabajo. . Buenos Aires. Dirección General de Industrias Creativas. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

SEPYME (2009) En línea <http://www.sepyme.gob.ar/programas/fonapyme/> [consultado en julio de 2013]

SEPYME (2011) En línea: <http://www.sepyme.gob.ar/el-ministerio-de-industria-entrego-certificados-de-capital-semilla-y-presento-sus-programas-para-el-desarrollo-de-las-industrias-culturales/> [consultado en julio de 2013]

SInCA (2011) Coyuntura Cultural 3.

SINCA Sistema Nacional Cultural de la Argentina <http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/presu/tablas/Presupuesto%20cultural%20por%20habitante%202001-2009.xls> [consultado el 8 de julio de 2013] y <http://sinca.cultura.gov.ar/images/statsicon.gif> [consultado el 8 de julio de 2013]

UNCTAD/DITC (2008). Creative Economy Report 2008. The Challenge of Assesing the Creative Economy.

UNESCO (1978). Informe Final Conferencia Intergubernamental sobre Políticas Culturales de América Latina. Bogotá.

UNESCO (2009) "Marco de Estadísticas Culturales de la UNESCO (MEC)."

UNIDO, U. (2007). Creative Industries and Micro & Small Scale Enterprise Development. A Contribution to Poverty Alleviation. UNIDO, UNIDO.

Verbeke, G. (2005). Las transformaciones de la estructura del sector cooperativo de ahorro y crédito en la Argentina: el caso de las cajas de crédito, 1996-2005. Instituto del Conurbano. Los Polvorines, Provincia de Buenos Aires. Universidad General Sarmiento. **Maestría**.

Vézina, M., Damien Rousselière (2007). "Une coopérative financière au service du milieu: Un modèle novateur dans le secteur de la culture." *Organisations et Territoires* **16**(1): 8.

Villarruel, N. N. (2009) "Acceso al Crédito Bancario en Argentina: Análisis Comparado." Documento de Trabajo.

Viguera, M. G. (1977). El balance de las entidades de crédito: contenido y análisis. Madrid, Editorial Tecniban SA.

Watanabe, M. (1988). Mobilizing Resources for Cultural Activities, The Intergovernmental Conference on Cultural Policies for Development.

Zevallos, E. V. (2003). "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina." *Revista de la CEPAL*(79).

Zevallos, E. (2007). Restricciones del entorno a la competitividad empresarial de America Latina. Fundes.

## **Anexo 01: cuestionario a cooperativas y mutuales.**

¿proceso de integración de las acciones?, aporte de fondos?, cuotas?, etc.

¿préstamos personales o a emprendimientos?

¿condiciones de otorgamiento:

rangos CFT min max

montos min max

cantidad de cuotas min max

plazos de devolución min max

período de gracia SI/NO min max

condiciones requeridas

garantías aceptadas

¿modo de ponderación del riesgo de un solicitante?

variables financieras tradicionales para evaluar viabilidad

conocimiento personal con el asociado

evaluación específica de sus necesidades

origen de los ahorros del demandante

% de incobrables

acción en caso de incobrabilidad

determinación de la tasa de interés, ¿cómo?.

principales diferencias con un banco

determinantes principales de los fondos disponibles para créditos

ratios financieros a los que prestan atención:

¿ratio entre fondos prestables y el total de fondos de la institución?.

¿ratio entre el monto de cada préstamo y el total de fondos de la institución?.

préstamos a asociados y no asociados:

¿funcionamiento del sector en general?

¿funcionamiento específico del hogar obrero?

¿la institución hace inversiones con los fondos?

¿la institución toma préstamos para financiarse, de otras coops o federaciones, o del IMF?

¿marco legal principal de la cooperativa/mutual de crédito?

funcionamiento interno de la cooperativa (los asociados como prestamistas y pretatarios), ¿aumenta su poder de negociación, al momento de pedir un crédito?

¿son más eficientes y eficaces que un banco?

los costos de transacción (negociación, información y coordinación), ¿son mayores o menores a los de un banco?

¿son rentables?

¿a qué atribuye el crecimiento de las coops. de trabajo en la última década?

## Anexo 02: cuestionario a mipymes y microemprendimientos.

¿quién es ud?

¿qué responsabilidad financiera tiene sobre el emprendimiento?

tamaño del emprendimiento:

figura jurídica:

cantidad de socios:

cantidad de empleados partime:

cantidad de empleados fulltime:

años de funcionamiento:

facturación:

facturación total en los últimos doce meses?.

facturación promedio mensual?.

si N/D, ¿facturación del último mes?.

¿necesitaron fondos para la puesta en marcha?.

¿cuánto?.

¿de qué origen/es?, ¿proporciones?.

bancos

cooperativas de ahorro y crédito

familiares / amigos

prestamistas

fondos propios

subsidios (públicos / privados)

otros / detallar:

¿necesitaron fondos para desarrollo?.

¿cuánto?.

¿de qué origen/es?, ¿proporciones?.

desde su inicio, ¿cuánto tiempo el emprendimiento tardó en generar ganancias?.

mientras tanto, ¿cómo financiaba el emprendimiento?.

ahorros / otros ingresos / ayuda familiar. / crédito / subsidio / otro

al momento de tener ganancias, ¿reinvertieron o redistribuyeron?.

solicitud de crédito:

¿pidieron alguna vez un crédito para el emprendimiento?

¿puesta en marcha o desarrollo?.

¿uso del dinero recibido?.

para financiar un nuevo negocio

para expansión del negocio principal

por mal rendimiento del negocio principal

caída en el cobro de deudas de clientes

incremento en los costos de nuestros proveedores

para mantener el giro del negocio

compra o reemplazo de equipamiento

para reestructurar un crédito anterior  
otro (especificar)  
¿ante qué institución?  
¿en qué fecha?  
¿aprobado o desaprobado?  
¿porqué desaprobado?  
¿bajo qué condiciones recibieron el préstamo?  
monto / CFT / plazo / cuotas / período de gracia / garantías ofrecidas /  
historia crediticia previa SI/NO  
¿lo están pagando actualmente?.

si nunca se financió con un crédito, ¿porqué?  
no hubo necesidad. ¿porqué?  
financiamos con aportes propios / de los socios  
el negocio funciona bien  
averigué y no cumplía con los requisitos  
¿ante qué entidad averiguó?  
tengo la percepción que no cumplía con los requisitos  
averigué y es demasiado caro  
¿ante qué entidad averiguó?  
tengo la percepción que es demasiado caro  
me pareció que el contexto económico no era el mejor para  
endeudarme  
tengo la percepción que los bancos no están prestando  
ya me rechazaron en oportunidades anteriores  
el proceso de aplicación es muy difícil  
no confío en los bancos  
los bancos tardan demasiado en evaluar la solicitud  
los bancos tardan demasiado en acreditar los fondos  
otro (especificar):

### Anexo 03: tabla de entrevistas realizadas.

Nombre de la empresa o institución	Persona entrevistada
INDIE accesorios para cine	María Angélica Ballesteros
Galería Imada	Paula Imada
La periférica distribuidora	Juan Bendersky
Planeando sobre BUE	Miguel Granado
Shock your Cocktail	Alejandro Storni
mundotalento.com	Javier Turnianski
Buku	Daniela Barral
Urban Biking	Gabriel Gasparrou
Wallear	Walter Goldstein
Monochrome	Natan Burta
ANDA Turismo Responsable	Elvira Museri
Panal 361	Matías Garber
Magadán y Asociados	Marcelo Magadán
Eternautas	Lucas Rentero
CarneHueso	Mariano Sidoni
Leguizamón, Ezcurra y Asoc.	Romina Bardone
2creativos	Ariel Menucci
Felicidad en movimiento	Franco Copertini
dondequieras.tv	Juan López Salaberry
Café Vinilo	Ezequiel Ordoñez
Cooperativa de Emprendimientos Múltiples Carlos Pellegrini Ltda.	Pablo Ferrero
De los Arroyos Cooperativa de Emprendimientos Múltiples Ltda.	Omar Franetovich
Asociación Mutual de Médicos de Rosario	Emiliano Salemme
Cooperativa Integral Independencia Ltda.	Manuel Alustiza