



## EL BANCO NACIÓN AMPLÍA SU COMPROMISO CON LAS PyMEs

Chrystian Colombo (presidente del Banco de la Nación Argentina)

**e**l gobierno del presidente Fernando de la Rúa otorgó el carácter de Política de Estado al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Esta decisión no es fortuita sino que surge de un diagnóstico preciso acerca del rol que cumplen las PyMEs hoy en el mundo. Las PyMEs son los emprendimientos más dinámicos de la economía y la fuente principal del empleo. En nuestro país, las pequeñas y medianas empresas generan dos tercios del valor agregado total de la industria y el comercio. En consecuencia, la expansión y fortalecimiento del sector contribuye al desarrollo económico y atempera los conflictos sociales, ayuda a frenar la migración desde pequeñas ciudades a las grandes urbes y hace un aporte significativo para alentar una distribución del ingreso más equitativa en el país.

En la Argentina de la última década las PyMEs desarrollaron su actividad en condiciones netamente desfavorables. La falta de una política pública en favor del sector productivo y la desatención de la banca hacia las economías regionales y actividades como la producción agropecuaria, la pesca y la industria se pagó con la difícil situación económica y financiera que soportan hoy día nuestras PyMEs. La estrategia del gobierno es, pues, reconstituir el tejido empresario, empezando por estos sectores, los más afectados por la larga recesión y por los cambios ocurridos en los últimos años. El Banco Nación se suma a esta visión de gobierno cumpliendo la función prioritaria de atender las necesidades financieras de las PyMEs y los sectores más dinámicos. Y para el BNA, esto significa ampliar aún más su compromiso histórico con el desarrollo del campo, la industria, las economías regionales y el comercio exterior, acción tradicional del Banco desde su fundación. Basta decir, como ejemplo, que cerca de dos tercios de la cartera de préstamos del BNA es por un monto inferior a los 500.000 pesos y casi un tercio, inferior a los 50.000 pesos.

Para reforzar este compromiso, hemos enviado un proyecto de ley que reformula los estatutos del Banco. La nueva Carta Orgánica del BNA fija límites para el crédito, de manera de hacer más transparente la acción del Banco, proteger su patrimonio y fortalecer la autonomía del Nación respecto de la administración pública. Al mismo tiempo, la propuesta refuerza sus garantías y le permite expandirse hacia actividades que no están contempladas en la legislación actual.



El objetivo de esta estrategia es que el Banco de la Nación vuelva a ser el banco de las pequeñas y medianas empresas, que el BNA brinde el financiamiento en las mejores condiciones para que el sector productivo argentino se reconvierta y genere nuevos proyectos de inversión. Por eso hoy las líneas del banco ofrecen las tasas más bajas y a plazos adecuados del sistema financiero argentino, liderando el proceso en favor de uno de los principales desafíos de la economía argentina: lograr bajar la tasa de interés.

En esta dirección, de diciembre último a esta parte hemos logrado concretar distintas iniciativas, apuntando no sólo a la recuperación puntual de las pequeñas y medianas empresas sino también a su reconversión y modernización, de manera de alcanzar un desarrollo futuro más competitivo. En el campo del acceso a la información y el planeamiento estratégico –una de las principales carencias que enfrentan las PyMEs en su desenvolvimiento–, la Red de Agencias de Desarrollo permitirá el trabajo coordinado entre los distintos organismos del sector público, el sector privado y los institutos educativos y de investigación. Las agencias ya están funcionando en seis ciudades del país y tenemos previsto que se extienda a más de una docena de ciudades del país antes de finalizar el año.

Otra de las herramientas con las que el BNA seguirá trabajando será la implementación de instrumentos de financiamiento modernos y poco utilizados en el país hasta ahora, como puede ser la creación de fondos fiduciarios. Además de los fideicomisos que ya están siendo instrumentados, como el caso del fondo fiduciario para Vialidad Nacional, la ley PyME que está siendo tratada en el Congreso prevé la creación de otros dos fondos fiduciarios, uno de los cuales será financiado por el Nación. El BNA destinará \$ 100 millones a este fondo. Y de acuerdo con las iniciativas y emprendimientos que presente el sector privado, el Banco Nación también continuará apoyando la creación de nuevos fideicomisos productivos, como el realizado con sector vitivinícola de San Rafael (provincia de Mendoza), de forma de ampliar las zonas de producción, incorporar tecnología de procesos y mejorar la calidad de los productos de las PyMEs argentinas.

Es un núcleo productivo PyME el que hará que tengamos una economía firme, diversificada y competitiva ante el mundo.

# Ciclo de conferencias SEPyME

## Capacitación gratuitas para PyMEs

SEPyME y Ministerio de Economía de la Nación

### Estrategias exportadoras para pymes

Fecha: Jueves 10 de Agosto

Dicta: CERA - Cámara de Exportadores de la República Argentina

### El leasing, una herramienta para la modernización tecnológica

Fecha: Martes 15 de Agosto

Dicta: ALA - Asociación de Leasing de Argentina

### Mecanismos de financiación para Pymes

Fecha: Jueves 17 de Agosto

Dicta: ABAPPRA - Asoc. de Bcos Públicos y Privados de la Rep. Arg.

### Secuencia de una exportación

Fecha: Martes 22 de Agosto

Dicta: AIERA - Asoc. de Imp. y Exportadores de la Rep. Arg.

### Competitividad: Un camino posible

Fecha: Jueves 24 de Agosto

Dicta: Fundación Premio Nacional a la calidad

### Programas de apoyo a las exportaciones

Fecha: Martes 29 de Agosto

Dicta: SEPYME

### Financiamiento: Posibilidades y opciones para PyMEs

Fecha: Jueves 31 de Agosto

Dicta: SEPYME

### Consejos para comprar una franquicia

Fecha: Martes 5 de Septiembre

Dicta: AAF - Asociación Argentina de Franchising

A Confirmar

Fecha: Jueves 7 de Septiembre

### Cómo demostrar la capacidad de repago

Fecha: Martes 12 de Septiembre

Dicta: ABA - Asociación de Bancos de la Argentina

### El leasing, una herramienta para lamodernización tecnológica

Fecha: Martes 19 de Septiembre

Dicta: ALA - Asociación de Leasing de Argentina

### Mecanismos de financiación para Pymes

Fecha: Jueves 21 de Septiembre

Dicta: ABAPPRA - Asoc. de Bcos Públicos y Privados de la Rep. Arg.

### Cómo iniciarse en las exportaciones

Fecha: Martes 26 de Septiembre

Dicta: AIERA - Asoc. de Imp. y Exportadores de la Rep. Arg.

A Confirmar

Fecha: Jueves 28 de Septiembre

Todas las conferencias se realizarán en la  
Planta Baja de la SEPyME  
Paseo Colón 171, en horario de 18 a 21 horas.  
Vacantes limitadas. Informes e Inscripción  
Dirección Nacional de Capacitación  
Tel: 4349-5369/70 Fax:4349-5362  
e-mail: [capac@sepyme.gov.ar](mailto:capac@sepyme.gov.ar)  
Pág. Web: [www.sepyme.gov.ar](http://www.sepyme.gov.ar)

ABAPPRA



IdePyME

**LeoPyME** es una publicación mensual del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (IdePyME) de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA)

**Coordinación Técnica**  
**IdePyME**

**Diseño y Diagramación**  
Eliana Bucafusco

Los artículos firmados son responsabilidad del autor y no expresan necesariamente la opinión de Abappra. Queda autorizada la reproducción mencionando la fuente.

**Sede ABAPPRA e IdePyME:** Florida 470 primer piso, C1005AAJ, Bs. As. Argentina  
Tel. 4322-5342 y rotativas, e-mail: [idepyme@abappra.com.ar](mailto:idepyme@abappra.com.ar), <http://www.abappra.com>

**Editor Responsable**  
**ABAPPRA**

## DISMINUCIÓN DEL NIVEL DE MOROSIDAD EN EL BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES PERIODO 1996 / 2000.



Promediando el año 1996, fecha en que asume sus funciones la actual administración, el Banco afrontaba una situación que comprometía seriamente su continuidad y por ende, la de su personal. En efecto, sus principales indicadores evidenciaban una performance que, de no mediar un cambio integral en la gestión, condicionaban su viabilidad a corto plazo.

Uno de los principales aspectos que comprometían su accionar, era una cartera morosa de muy dudosa recuperabilidad por aproximadamente 330 millones de pesos. Esta cartera representaba el 17,7% del total de financiaciones y, lo que era más grave aún, neta de provisiones equivalía al 87% del patrimonio neto del Banco.

Se presentaba entonces el desafío de revertir esta situación definiendo claramente el mercado objetivo que en materia comercial posibilitara un crecimiento sostenido en un marco de acotamiento de riesgos.

A tal efecto, se llevaron a cabo, entre otras, las siguientes acciones

√ Definido el mercado objetivo, se explicitaron claramente los criterios de política comercial a adoptar, ya sea para la detección de las oportunidades comerciales como para su adecuado análisis, control y seguimiento.

√ Se procedió a la depuración de los préstamos, centrándose los esfuerzos en la recuperabilidad de la cartera con problemas, transparentando dicha situación mediante su adecuado previsionamiento, para los casos en que la recuperabilidad no fuera posible.

√ A partir de la reformulación de la unidad de organización dedicada al recupero de deudas, basada en un proceso de sistematización y adecuada capacitación del personal seleccionado al efecto, se logró el recupero de \$ 100 millones, o sea el 30% de lo que en concepto de créditos se le adeudaba al Banco. Del 70% restante, dos tercios se hallan en etapa de ejecución judicial, encontrándose el resto en proceso de cobro.

√ En materia de cartera pasiva, se desincentivaron depósitos especulativos, lo que redujo significativamente el costo financiero. Ello posibilitó incrementar en términos relativos los depósitos de las administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones y de grandes fondos de inversión locales por la reducción del riesgo banco, dotando a la cartera de una menor volatilidad.

Las acciones emprendidas, y en parte enunciadas, condujeron a un sostenido crecimiento de la credibilidad del Banco, mejorando su participación relativa en el sistema.

Durante el transcurso del período analizado la situación internacional, regional y local se caracterizó por la ocurrencia desucesivas crisis de raíz externa, que impactaron negativamente sobre las variables monetarias y reales de nuestra economía, y desembocaron en una profunda recesión que comenzó en septiembre de 1998 y se profundizó luego de la devaluación brasileña de mediados de enero de 1999. Esto retrajo fuertemente el crédito, motorizador de la demanda agregada. A pesar de las turbulencias señaladas, nuestra Entidad logró, en ese escenario tan desfavorable, una mejora sustantiva en su actividad comercial.

En efecto, en el orden cuantitativo, el Banco evidenció (del 96 al 99) un crecimiento en el número de préstamos que duplicó al verificado por el promedio del sistema. En lo cualitativo resultó notoria la mejora evidenciada en la calidad de sus activos, no obstante verificarse un incremento de la morosidad para el conjunto del sistema bancario.

A saber, a fines de diciembre pasado, la cartera crediticia irregular respecto al total de cartera se redujo del señalado 17,7% (de 1996) al 9%, mientras que medida con relación al patrimonio, la disminución fue del 87% al 29,6%.

Al mismo tiempo debe señalarse que luego del resultado negativo del ejercicio concluido en octubre de 1996, de 92,8 millones de pesos, el Banco ha obtenido ganancias acumuladas, (de noviembre de 1996 a mayo del corriente año), por 78,6 millones, originadas en el marco de una agresiva política de previsionamiento y creciente rigurosidad en la evaluación de la recuperabilidad de la cartera.

Merece destacarse que si bien en estas líneas se ha puesto especial énfasis en la notable mejora lograda por el Banco en la calidad de sus activos, este comportamiento positivo acompañó al resto de los principales indicadores de actividad de la Entidad. En efecto, de acuerdo a los parámetros del Comité de Basilea, se puede concluir que los ratios de capital, solvencia, rentabilidad, eficiencia y liquidez se hallan hoy en línea con los del promedio del sistema; incluso en algunos casos son similares a los verificados para el promedio de los 10 primeros bancos privados.

De los resultados obtenidos surge claramente que el camino transitado fue el correcto. Es firme compromiso del Directorio intensificar estos esfuerzos para brindar a la comunidad un Banco con la calidad y variedad de servicios que la misma merece.

*Dr. Carlos Horacio Pérez Rovira  
Vicepresidente a/c de la Presidencia Banco Ciudad de Buenos Aires*

# MÁS CRÉDITOS PARA LAS PYMES

Sin lugar a dudas la asistencia crediticia es uno de los ejes por los que pasa la problemática de las PyMEs.

Es por esa razón que el IdePyME ha prestado, desde su inicio un gran empeño en difundir la oferta de créditos existente en el mercado, y en particular la de las instituciones que conforman ABA-PPRA.

El presente trabajo elaborado por el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa de ABAPPRA, ha compendiado dos programas de crédito para las PyMEs, confeccionados ambos por la Secretaría

de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía de la Nación en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo –el primero-, y con el Banco de la Nación Argentina –el segundo-.

Como tercer punto se agrega un cuadro sintético que resume la actual oferta crediticia generada a través de las entidades asociadas a la Institución. Cabe destacar que no se trata de la oferta total ya que la misma, en vías de actualización a través de los representantes de los bancos ante el Instituto, puede consultarse por e-mail o bien por el sitio web del IdePyME "Trabajos para Consulta".

## I. PROGRAMA GLOBAL DE CREDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

### Principales Características del Programa

#### **Entidades que otorgan el crédito**

Bancos privados, cooperativos, provinciales y nacionales y entidades financieras no bancarias que cubren todas las regiones del país.

#### **Destinatarios**

Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs) nuevas o ya existentes, que tengan:

- a. No más de 20 empleados, incluyendo al propietario.
- b. Un volumen de ventas y/o facturación que no supere los 200.000 dólares o pesos anuales. (sin IVA)

#### **Sectores de actividad que se atenderán**

Todos los sectores económicos: empresas urbanas o rurales, agropecuarias, industriales, mineras, comerciales y de servicios.

**Montos por Operación** Hasta U\$S 20.000.-

#### **Destino del Crédito**

- a. Adquisición de activos fijos.
- b. Necesidades de capital de trabajo y/o servicios de asesoría técnica.
- c. Servicios de asesoría técnica

#### **Moneda**

Los préstamos se otorgarán en dólares estadounidenses o en pesos, a juicio de cada banco.

#### **Tasa de Interés**

La fija cada entidad financiera y siempre han sido muy competitivas para el sector.

#### **Plazos**

Máximo 48 meses. Los plazos y períodos de gracia serán acordados entre el Banco y el solicitante del crédito.

#### **Garantías**

Cada Banco le indicará a los solicitantes del crédito las garantías necesarias.

#### **Otras Condiciones**

Los solicitantes del crédito deberán presentar ante el Banco toda la documentación que el mismo les exija.

En base a la evaluación de dicha documentación el Banco decidirá si otorga o no el crédito.

#### **Informes y Consultas**

Unidad Coordinadora del Programa (UCP)

Av.Paseo Colón 185 1º piso (1063) Ciudad de Buenos Aires

Tel./Fax: (5411) 4349-5401/2/3 ó e-mail: pgcmypes@house.com.ar

## II. MICRONACIÓN

Programa de Crédito y Entrenamiento de la Microempresa

**Origen:** Convenio entre la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y el Banco de la Nación Argentina.

**Recursos asignados a financiamiento:** U\$S 200 millones. El 30 % de la línea citada será dirigida exclusivamente a

Microempresas cuya titularidad sea ejercida por mujeres.

**Zona de aplicación:** Todo el país.

#### **Universo de Aplicación:**

✓ Microempresas del sector formal de la economía.

✓ Que desarrollen actividad industrial, comercial o de servicios. Se

excluye actividad agropecuaria de carácter primario.

**Definición de Micro:**

- ✓ empresas que no superen 10 personas.
- ✓ venta anual no superior a \$450.000 (sin incluir IVA).

**Aplicación:** quienes estén desarrollando actividad previa a la solicitud de crédito.

**Destino:**

- ✓ Adquisición de bienes de capital nuevos y usados
- ✓ Capital de trabajo

**Monto:**

- ✓ Para adquisición de bienes de capital: hasta el 75% de la inversión, incluido IVA, sin exceder \$35.000.- ó 3 meses de facturación (el menor de ellos),
- ✓ Para capital de trabajo \$35.000 ó 2 meses de facturación, de ambos el menor.

**Plazos:**

- ✓ Capital de trabajo: 48 meses
- ✓ Inversiones: 72 meses
- ✓ No tiene período de Gracia

**Requisitos:** Se requerirá la presentación de una memoria descriptiva del proyecto que se desea financiar, manifestación de bienes, declaración de ventas del último año, situación financiera y previsional (inscripción y tres últimos pagos).

**Amortización:** en cuotas mensuales, iguales y consecutivas calculadas por sistema francés.

**Costo del crédito:**

- ✓ Intrerés: 11,5 % nominal anual
- ✓ Retribución por capacitación y asistencia técnica: 2% nominal anual

**Garantías:**

- ✓ Capital inferior a \$ 10.000 y plazo menor a 36 meses pueden acordarse con codeudor u otras garantías de terceros a satisfacción.
- ✓ Montos y plazos superiores: hipotecaria
- ✓ Puede aceptarse prenda fija con registro sobre bienes de capital nuevos para plazos inferiores a 36 meses y hasta el 30 % del Patrimonio Neto del beneficiario.

**Sector Informal:**

- ✓ Monto máximo hasta \$ 5.000.-
- ✓ Deberá contar con antecedentes favorables y algún tipo de garantía líquida de los municipios u otros organismos.

**Forma de acceso al programa:** los interesados en participar del programa deben inscribirse en las entidades intermedias habilitadas al efecto:

- ✓ Ventanillas Banco Nación Argentina
- ✓ Dependencias del Ministerio de la Producción o Economía de cada Provincia
- ✓ Municipios

### III. OFERTA DE ENTIDADES ASOCIADAS A ABAPRA

| BANCO            | LINEA                                | DESTINO  | MONTO hasta  | PLAZO Máx                           | T.N.A.                         |
|------------------|--------------------------------------|--|--|-------------------------------------|--------------------------------|
| Credicoop        | "Iniciar" c/ BID                     | Bienes de uso y Capital de trabajo                 | 80% de inversión máximo \$ 50.000.-                  | 4 años (x)                          | Subsidiada                     |
| B.I.C.E.         | Fideicomisos Regionales de Inversión | Inversión productiva                               | A convenir   | 10 años                             | A pactar                       |
| Nación Arg.      | Reequipamiento para PyMEs            | Compra productos nacionales                        | % sobre valor de compra                              | 5 años                              | 7%                             |
| Santa Fe         | 1.Micro<br>2.Pequeña.                |  | 1. \$ 50.000.-<br>2. \$ 150.000.-                    | 1. 3 años<br>2. 2 años              | 1. 6%<br>2. 6,2%               |
| Prov. Bs.As      | 1.Micro<br>2.Pequeña<br>3.Mediana    | Capital.de trabajo, Tecnología o Bienes de Capital | 1. \$ 20.000.-<br>2. \$ 130.000.-<br>3. \$ 250.000.- | 1. 2 años<br>2. 5 años<br>3. 7 años | S/destino, 6%, 9% ó 12%        |
| Tierra del Fuego | 1.Micro<br>2.Pequeña                 | Bienes de Capital Para ambas                       | 1.Menor \$ 30.000.<br>2.Mayor \$ 30.000.             | 1. 6 meses<br>2. 12 meses           | 1. 4 %<br>2. 4,2 % subsidiadas |

(x) Banco Credicoop ofrece la línea de "Créditos atados al producto" a fin de que el empresario PyME pueda vender su producto junto a una propuesta crediticia, considerando el plazo en que se podrá pagar ese producto.

# EL LEASING, HERRAMIENTA BÁSICA PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES



La nueva ley sancionada en mayo de este año aclaró y amplió algunos aspectos de la legislación anterior (ley 24.441/94 sobre fideicomiso que dedicaba solo seis artículos para regular este contrato), poniendo en mano de las pequeñas y medianas empresas un instrumento apto para financiarse a mediano y largo plazo en la adquisición de bienes durables.

El Leasing es un préstamo que en lugar de estar representado por dinero, lo está por un bien donde el propietario transfiere el uso y goce al tomador en el momento de su entrega y por esa transferencia el titular recibe un precio que es el canon y le otorga al tomador (solicitante) una opción de compra al final de pago del canon, por un valor residual que fijan las partes como un porcentaje del costo del bien.

## Características:

√ El otorgante conserva el dominio del bien que es su garantía y el tomador utiliza el bien que le permitirá generar ganancias. De hecho podrán hacerse contratos de Leasing por equipos cuyo valor supere el patrimonio del tomador.

√ Es una forma de crédito que actúa como dinamizador de las Pymes ya que una nueva máquina incorporada a la empresa debería amortizarse con su propio rendimiento.

√ Se financia hasta el 100% del activo físico sin necesidad de inmovilizar capital de trabajo, ni recurrir al crédito aumentando el pasivo de la empresa.

√ En la compra directa de un bien se debe abonar la totalidad del IVA. En el Leasing se prorratea este pago en tantas cuotas de canon como se hubieran establecido en el contrato.

√ La Pyme podrá financiarse a plazos sustancialmente mayores que los comunes en plaza para créditos sobre bienes de capital, a tasa de interés mucho menores y sin afectar garantías.

√ Durante el período de pago del canon, podrá sustituirse el bien transferido al tomador por otro de mayor tecnología o simplemente más moderno, de común acuerdo con el titular.

√ Se diferencia de un alquiler no solo por la opción final de compra, sino porque la ley permite el subarrendamiento del bien, es decir el subleasing, operaciones que en los próximos años se esperan en escala (por ejemplo para el caso de los transportes). Es una forma de compartir el riesgo.

√ Básicamente las PyMEs mediante el Leasing pueden adquirir maquinarias, equipos informáticos (software) y de telecomunicaciones, marcas y patentes, transportes de carga, automóviles e inmuebles para sus empresas (oficinas, depósitos, talleres y fábricas).

El Leasing comenzó como un producto financiero de los Bancos, a partir de esta ley se espera el desarrollo de compañías independientes ya sea de los propios bancos o de capitales privados, que lleguen a los tomadores a través de sistemas asociativos entre estas empresas que ofrecen su financiación con los proveedores de bienes de capital.

De suma importancia considera ABAPPRA esta nueva herramienta financiera, a punto tal que ha fijado a través de su Centro de Capacitación un seminario sobre "Nueva Ley de Leasing" que dictará el Dr. Eduardo Barreira Delfino, coordinador de dicho Centro. Informes [www.abappra.com.ar](http://www.abappra.com.ar) o bien al mail del Instituto PyME.

Obtenga el material y la desgrabación de los desayunos de ABAPPRA en:  
[www.idepyme.com.ar](http://www.idepyme.com.ar)

## BALANZA COMERCIAL ARGENTINA CON LOS PAÍSES DEL MERCOSUR

A raíz de las varias consultas de nuestros lectores, hemos preparado el siguiente cuadro sobre la evolución de la balanza comercial argentina en este mercado regional, desagregando los importes en exportaciones, importaciones y saldos, en total y por países integrantes. El comparativo relaciona el primer trimestre de este año con idéntico período del año pasado. El objeto es destacar la positiva evolución de la tendencia basada en el volumen físico de nues-

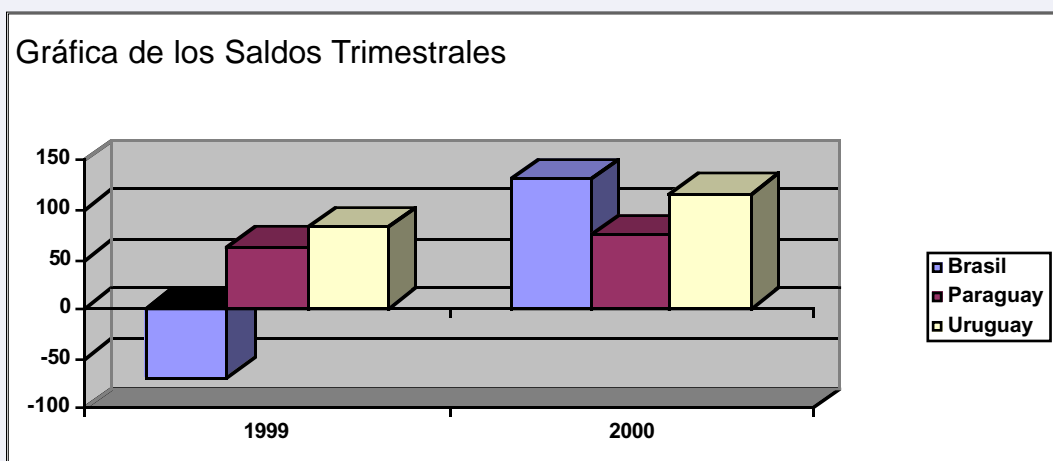
tras exportaciones como reflejo de la recuperación de la economía brasileña, de vital importancia para nosotros. En el incremento han influido notoriamente las manufacturas de origen industrial (MOI).

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)

Elaboración: IdePyME

Valores: En millones de dólares USA.

| Primeros.Trim.                                      | Exportación |         | Importación |         | Saldos |       |            |
|---|-------------|---------|-------------|---------|--------|-------|------------|
|   | 1999        | 2000    | 1999        | 2000    | 1999   | 2000  | Incremento |
| Países  |             |         |             |         |        |       |            |
| Brasil  | 1184,7      | 1.509,1 | 1.254,3     | 1.377,9 | -69,9  | 131,2 | 288,5%     |
| Paraguay  | 133,3       | 130,2   | 70,1        | 55,6    | 63,2   | 74,6  | 18,0%      |
| Uruguay   | 177,7       | 214,3   | 94,9        | 97,5    | 82,8   | 116,8 | 41,1%      |
| Totales   | 1495,7      | 1853,6  | 1.419,3     | 1.531,0 | 76,4   | 322,6 | 322,3%     |
| Resultado s/ total Com                              |             |         |             |         | 2,6%   | 9,5%  |            |
| Participación del MERCOSUR en el total de Argentina | 29,5%       | 30,6%   | 24,3%       | 26,2%   |        |       |            |



## ABAPPRA ACRECIENTA SU REPRESENTACIÓN

A través de la incorporación del Nuevo Banco de Santa Fe S. A. y Banco Piano S. A.

Con la incorporación del Nuevo Banco de Santa Fe S. A. y el Banco Piano S. A. ABAPPRA acrecienta su representación del sector financiero. Debe recordarse en tal sentido que la llegada a nuestra Asociación de éstas dos prestigiosas entidades se suma a una tendencia iniciada a partir del arribo de los Bancos Nación, BICE y Ciudad de Buenos Aires y que continuara con el ingreso

del Banco Mercurio S.A, el Banco Macro S.A. y Columbia Cia. Financiera S.A.

El afianzamiento de ABAPPRA sobre la base de los ejes sobre los que viene desarrollando sus actividades, da un nuevo espaldarazo al Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (IdePyME) en su esfuerzo para contribuir al desarrollo de las PyMEs de todo el país.

## **LA FUNDACIÓN BANCO CREDICOOP TRABAJA A FAVOR DE LAS PyMEs**

Con esa finalidad renovó –por cuarto año- el convenio con WorldChallenge a través del cual promueven ambas entidades actividades para que las PyMEs puedan exportar productos y servicios.

La Fundación Banco Credicoop y la consultora WorldChallenge renovaron –por cuarto año consecutivo- el convenio por el cual promueven actividades a favor de las PyMEs.

WorldChallenge, consultora francesa auspiciada en nuestro país por la Embajada de Francia, brinda los recursos necesarios para lograr la colocación de productos y servicios de las PyMEs. Para ello coordina estudios de mercado, concerta entrevistas con empresas del exterior y atiende lo concerniente a pasajes y estadías. Debe destacarse que la firma



francesa cuenta con corresponsales en 85 países y que 180 misiones hacia diversos destinos tuvieron una efectividad de un 87% en la realización de negocios.

La Fundación Banco Credicoop brindará por su parte, en los meses de octubre y noviembre, cuatro seminarios que incluirán videoconferencias para que las PyMEs puedan concretar negocios de exportación. Al mismo tiempo continúa con sus servicios de asesoramiento, información, asistencia técnica y capacitación de pequeñas y medianas empresas.

## **EL BANCO NACIÓN FIRMA UN CONVENIO CON IDEA PYME PARA LA CAPACITACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

El presidente del Banco de la Nación Argentina, Chrystian Colombo, firmó un convenio con IDEA PyME a través del cual se pondrán en marcha programas conjuntos de capacitación, reconversión y calificación de las pequeñas y medianas empresas locales. Por parte de IDEA PyME, el convenio fue rubricado por Carlos Leone, titular de esta fundación creada por los socios de IDEA, la organización empresaria que agrupa a las 350 compañías más importantes del país. De la ceremonia, que tendrá lugar en el Banco Nación, también participaron directivos del BNA y de IDEA.

El acuerdo tiene como objetivo la realización de actividades conjuntas entre el Banco Nación e IDEA PyME en el campo del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, aprovechando las sinergias de ambas entidades en el conocimiento y acceso al sector. Para esto, se promoverán programas de diagnóstico, capacitación, reconversión (consultorías específicas) y calificación de las PyMEs argentinas. IDEA cuenta con una Escuela Superior de Administración (ESDA), instituto de alto nivel académico vinculado

al mundo empresario.

El convenio incluye la emisión de certificados de Calidad Total de Gestión, un instrumento que significará para el grupo de PyMEs del BNA que lo reciba una calificación como cliente. Este certificado podrá luego ser presentado ante el sistema bancario, las grandes empresas nacionales e internacionales y las dependencias gubernamentales como un reconocimiento de calidad empresarial, permitiendo de esta forma mejorar las condiciones de acceso crediticio y comercial para la PyME.

En general, los requisitos y garantías exigidas a las pequeñas y medianas empresas del país al momento de gestionar un crédito es el principal problema que enfrenta el sector PyME en su desarrollo. Con este acuerdo, el BNA busca sumar nuevos elementos en su objetivo de dinamizar el papel de las PyMEs en la economía argentina, esta vez ayudando a que estas empresas se integren como socias confiables de las grandes empresas o puedan ser evaluadas como clientes financieros y bancarios.





## DECLARACIÓN DE SANTA FE

Con la presidencia "pro tempore" del Diputado argentino Carlos Raimundi la Comisión Parlamentaria Conjunta del Mercosur en su XV Reunión Plenaria emitió la "Declaración de Santa Fe", documento que presentó a los Presidentes de los países miembros para su tratamiento en la reunión cumbre de Buenos Aires celebrada durante los días 29 y 30 de junio de 2000.



**El Presidente "Pro Tempore" de la comisión Parlamentaria del MERCOSUR dip. nacional Carlos Raimundi junto a legisladores de Brasil, Paraguay y Uruguay.**

En la mencionada Declaración los legisladores ratificaron la condición del Mercosur como zona de paz y libre de armas nucleares, así como su enfoque integral de los derechos humanos. Al mismo tiempo reafirmaron su compromiso con la democracia representativa, con la promoción de sus valores y con la defensa de sus instituciones y, en particular, con la realización de elecciones periódicas, transparentes y supervisadas por organismos estatales independientes.

El LeoPyME reproduce la parte dispositiva del documento emanado de la Comisión Parlamentaria del Mercosur:

"...la Comisión Parlamentaria Conjunta propone a los Sres. Presidentes, que en la labor técnica y política de los países miembros se tomen especialmente en cuenta los siguientes objetivos estratégicos:

1. Reafirmar el compromiso de los países del MERCOSUR con la democracia representativa, la promoción de sus valores y la defensa de sus instituciones, en particular con la realización de elecciones periódicas, transparentes y supervisadas por organismos estatales independientes.
2. Ratificar el MERCOSUR como eje de la integración regional en expansión y estrategia de inserción progresiva en la economía mundial.
3. Fortalecer nuestra posición como bloque frente a los subsidios y a las barreras artificiales de los países desarrollados, promoviendo un marco de principios comunes, desde el cual encarar las negociaciones con el NAFTA, la Unión Europea y otros bloques regionales, y organizar negociaciones simultáneas, compatibles con el multilateralismo de la OMC.
4. Consensuar políticas comunes en materia de revisión de las normas para aplicación de antidumping y en materia de inversiones vin-

culadas con el comercio internacional. Se recomienda poner a discusión del Consejo MERCOSUR una reforma amplia y prorrogada en el tiempo de los TRIMS con vistas a aumentar la capacidad de desarrollo de los países de la región, particularmente en sectores sensibles que requieren períodos especiales de adecuación.

5. Incorporarnos como bloque al diseño de la nueva arquitectura financiera internacional.
6. Avanzar en el fortalecimiento y la profundización de las instituciones básicas del MERCOSUR.
7. Ratificar y hacer extensivos a todos los países miembros, los compromisos alcanzados el 28 de abril de 2000, en el Acta de Buenos Aires. Incorporar a las metas de armonización, una selección de indicadores sobre desocupación, empleo, y desarrollo humano a los fines de establecer en el mediano plazo, metas de coordinación o convergencia estratégica en asuntos laborales y sociales.
8. Desarrollar una nueva fase de acuerdos sectoriales entre nuestras economías, basados en la modernización y el desarrollo productivo complementarios. Se recomienda avanzar en una "Agenda para la Industria Agroalimentaria", basada en la coordinación de políticas para la reconversión productiva y la cooperación para el desarrollo.
9. Fomentar la cooperación entre los países del bloque, de cara al comercio extraregional.
10. Discutir las condiciones para la captación de fondos internacionales destinados a desarrollar proyectos de infraestructura regional. Además, atender con políticas diferenciales la corrección de las asimetrías regionales de cada país, así como las que exhiben comparativamente las economías más pequeñas.

Santa Fe, 28 de junio de 2000

## VENTANILLA ÚNICA PARA PyMEs:

### FACILITAN TRÁMITES PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

El Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa, Guillermo Rozenwürcel, firmó un convenio con FUNDES Argentina para poner en marcha el proyecto de "ventanilla única" a través de una "experiencia piloto en La Plata, Bahía Blanca y Olavarría. La iniciativa fue tomada para abaratar costos y facilitar a los empresarios Pymes su inscripción y realización de trámites en los 3 niveles de la administración pública.



Lic. Guillermo Rozenwürcel Secretario PyMEs, Alejandro de Achaval Titular de FUNDES Argentina, Helios Eseverri Intendente de Olavarría.

La experiencia piloto que la SEPyME financiará junto con FUNDES se extenderá por 6 meses, y -en esta primera etapa- comenzará a funcionar oficialmente el 1 de agosto en los municipios de Olavarría, La Plata y Bahía Blanca. Según explicó Rozenwürcel, "la iniciativa es un ejemplo de una nueva línea política de actividades basadas en la complementación pública-privada: con este proyecto se busca simplificar los procesos de registración, a través de una única vía de entrada en la que se pedirá una sola vez, toda la documentación necesaria para el registro". "Esta ventanilla informará, recepcionará, cobrará las tasas correspondientes, remitirá a los organismos específicos la documentación, realizará el seguimiento del trámite y luego entregará la constancia del registro a la firma PyME", agregó. Según estudios realizados por FUNDES, los emprendedores que desean comenzar una nueva actividad deben afrontar una serie de inconvenientes tales como la dispersión espacial de los organismos en los que deben registrarse y efectuar los trámites correspondientes (en los cuales se les solicita la misma documentación varias veces), invertir un tiempo considerable para realizar los mis-

mos y enfrentar un costo monetario importante.

Por estos motivos, se genera un costo fijo que se transforma en una barrera al ingreso de nuevas firmas (y por lo tanto, la consiguiente creación de empleo). Este costo fijo es más difícil de superar cuanto más pequeña es la firma que se pretende constituir. Pero, no sólo constituye una dificultad para la creación de nuevas empresas, sino también es un incentivo a la informalidad, es decir a operar 'en negro'. Como muestra de lo dificultoso que representa actualmente instalar una pequeña empresa, bien vale este ejemplo hipotético: una fábrica de pastas, con capacidad de invertir 25 mil dólares

para abrir sus puertas en la ciudad de La Plata, y generar 5 nuevos puestos de trabajo, debe realizar 34 pasos para quedar habilitada en los tres niveles de la administración pública (municipal, provincial y nacional).

Actualmente, los trámites para obtener la documentación completa demoran 150 días aproximadamente y el costo de los mismos oscila entre los \$1000 y \$1700.

Pero además, para lograr la habilitación correspondiente, los Pymes deben completar 7 formularios, realizar 9 pagos en diferentes entidades bancarias, entregar 27 documentos y presentar, por lo menos, 3 notas en diferentes organismos públicos.

## JORGE INSUA SE HIZO CARGO DE LA GERENCIA GENERAL DE CARTA FRANCA

Carta Franca es una sociedad administradora de medios de pago que tiene en el mercado la tarjeta de compra y crédito del mismo nombre. Ofrece la tarjeta Carta Franca Tradicional, Oro, Cuenta compañía y la Argentina. Para ampliar su área de atención, la empresa estableció acuerdos con Red Link, Banelco y Banco Itaú. Actualmente con 80 entidades afiliadas, con más de 100.000 tarjetas de crédito emitidas y 210.000 comercios adheridos al sistema. La estrategia se basa en dos ejes fundamentales; brand y processing.

De esta forma, Jorge Insúa llega a este nuevo desafío después de una larga trayectoria en otros medios de pago como Argentcard/MasterCard y Diners.

---

# UNA RESOLUCIÓN DEL BCRA RECEPTA UNA PROPUESTA DE ABAPPRA.

Muy Bueno: Mejora la consideración del Central sobre los créditos garantizados por SGR o Fondos de Garantía a PyME .

Para el IdePyME de ABAPPRA ha sido una preocupación permanente el problema de la ausencia o baja calidad de las garantías de crédito PyME, hecho este que influye negativamente al momento en que estas empresas requieren financiamiento.

Es por esa razón que ya en el mes de octubre del año pasado el Comité de Representantes de Bancos ante el IdePyME analizó la presentación elaborada por la Secretaría Técnica de ABAPPRA solicitando al BCRA mejore la consideración asignada a las garantías prestadas por las SGR y los Fondos de Garantía PyME.

Esta preocupación por la regulación del Central, dio lugar a sendas presentaciones

ante la autoridad monetaria que por su razonabilidad fueron recientemente acogidas a través de la Comunicación A-3141..

La presentación de ABAPPRA ante el BCRA que fuera favorablemente difundida por medios de prensa, y avalada por los Fondos de Garantías provinciales y las propias SGR, no se limitaba a plantear un "simple problema técnico" sino que implicaba posibilitar el acceso al crédito a cientos de empresas.

A partir de la resolución del Central, las garantías o avales otorgadas por esas entidades –al tener un mejor tratamiento, es decir ser incorporados como "garantía preferida "A""- serán mucho más atractivas para los bancos que podrán disponer de los

fondos en concepto de cancelación de la obligación contraída por el cliente, sin necesidad de requerir previamente el pago al deudor dado que su efectivización depende de terceros solventes en los cuales pueden liquidarse directamente los mencionados títulos o documentos.

La medida del Banco Central, al considerar más favorablemente a las garantías otorgadas por las Sociedades de Garantías Recíprocas o fondos provinciales, establece mejores condiciones para la creación de nuevas sociedades y al mismo tiempo permite el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas. En síntesis, se trata de una buena noticia.

# NACIÓN Y PROVINCIAS EN UN ESFUERZO COMÚN PARA DAR UN ESPALDARAZO A LAS PyMEs DE TODO EL PAÍS



Lic. Juan José Sicardi

Más de 14.000 empresarios se capacitarán gratuitamente en el año 2000 a través del Programa Federal de Capacitación y cerca de 12.000 empresarios y consultores asistirán al Ciclo de Conferencias de la SEPyME. Así lo informó al IdePyME el Licenciado Juan Sicardi.

El Licenciado Juan Sicardi, está a cargo de la Dirección Nacional de Capacitación de la SEPyME desde el mes de febrero de este año. Licenciado en Economía, Docente universitario y consultor de empresas PyMEs, el Lic. Sicardi tiene a su cargo una de las áreas neurálgicas para el desarrollo de un sector indispensable para la equidad social y la generación de empleo. El IdePyME, que forma parte del CICLO DE CONFERENCIAS puesto en marcha por la Secretaría PyME, mantuvo una breve entrevista con el responsable del área.

## ¿Qué importancia le asigna Usted a la capacitación de las PyMEs?

La capacitación es una condición necesaria aunque no suficiente para el proceso de transformación de las empresas. En este cambio de "contexto" del escenario económico los empresarios y el personal que los acompañan en sus empresas necesitan modificar su visión de la realidad, incorporar nuevas herramientas y nuevas tecnologías.

## ¿En que consiste el Plan Federal de Capacitación?

Uno de los programas que manejamos en la Secretaría PyME es el Plan Federal de Capacitación por el cual dictamos distintos cursos de capacitación en todo el interior del país. Tenemos una oferta, un menú de cursos que abarcan temáticas desde la micro hasta la PyME; temáticas que van desde marketing, costos, calidad, exportaciones, y estamos coordinando juntos con los Ministerios de la Producción de cada provincia las actividades. En este año vamos a hacer 400 cursos con la participación de 14000 empresarios.

## ¿Puede referirse al Ciclo de Conferencias para PyMEs?

Bueno, dentro de esta necesidad de capacitación sin dudas hay necesidades de incorporar información, de sensibilizar al empresario sobre ciertas temáticas. Por eso este Ciclo de Conferencias son como dosis pequeñas de capacitación dónde

hemos convocado a 8 instituciones empresarias que nos aportan su conocimiento específico para transmitir a los empresarios PyMEs información actualizada sobre estas herramientas que tienen que ver con la gestión de sus empresas. Hemos tenido una repercusión muy importante con un promedio de 130 personas por conferencia. Estamos haciendo dos conferencias por semana, es decir 8 por mes. Nosotros hacemos una encuesta de satisfacción al terminar el curso y estamos obteniendo 7 u 8 puntos sobre 10. Debo señalar que las conferencias se van a repetir en el interior del país, siempre con la colaboración de las entidades empresarias, y en total el Programa implica dictar 90 conferencias hasta fin de año con una participación estimada de 12000 asistentes.

## ¿Cómo surgió la idea de convocar a instituciones empresarias?

Esto es un reflejo del espíritu de colaboración, que queremos darle a la gestión, entre el sector público y el privado. Es inédito que la Secretaría trabaje en este tipo de actividades en colaboración con entidades empresarias y estamos muy satisfechos con la experiencia.

## SECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

### Dirección Nacional de Capacitación

#### CICLO DE CONFERENCIAS

En colaboración con ABA, ABAPPRA, ALA, AAF, GTZ, FUNDAPRE, CERA y AIERA

En Capital y el interior

90 conferencias. 12.000 asistentes

#### PROGRAMA FEDERAL DE CAPACITACIÓN

MICROEMPRESAS: como iniciar un emprendimiento, calidad de atención y servicio al cliente, costos, organización legal e impositiva

PyMEs: estrategias de marketing, calidad total, exportaciones, comercio electrónico.

## LA PARTICIPACIÓN DEL IDEPyME de ABAPPRA EN EL CICLO DE CONFERENCIAS DE LA SEPyME

|                   |            |                              |
|-------------------|------------|------------------------------|
| · 17 de agosto    | SEPyME     | Dr. Eduardo Barreira Delfino |
| · 25 de agosto    | Misiones   | Dr. Alfredo Pérez Alfaro     |
| · 6 de setiembre  | Coriates   | Dr. Alfredo Pérez Alfaro     |
| · 8 de setiembre  | La Rioja   | Dr. Eduardo Barreira Delfino |
| · 21 de setiembre | SEPyME     | Dr. Eduardo Barreira Delfino |
| · 4 de Octubre    | Entre Ríos | Dr. Alfredo Pérez Alfaro     |
| · 19 de Octubre   | SEPyME     | Dr. Eduardo Barreira Delfino |
| · 8 de Noviembre  | Corrida    | Dr. Alfredo Pérez Alfaro     |
| · 23 de Noviembre | SEPyME     | Dr. Eduardo Barreira Delfino |
| · 6 de Diciembre  | Naquín     | Dr. Eduardo Barreira Delfino |
| · 14 de Diciembre | SEPyME     | Dr. Eduardo Barreira Delfino |



## ABAPPRA EN LA SEPyME

### MECANISMOS DE FINANCIACIÓN PARA PyMEs.

Con la disertación del Dr. Eduardo Barreira Delfino sobre "Mecanismos de financiación para PyMEs" comenzó la participación de ABAPPRA en el Ciclo de Conferencias de la SEPyME

Con una nutrida participación -más de ciento cincuenta empresarios y consultores PyME - comenzó la intervención del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa de ABAPPRA en el Ciclo de Conferencias de la SEPyME.

Para esta primera oportunidad fue convocado el Coordinador del Centro de Capacitación de ABAPPRA, Dr. Eduardo Barreira Delfino quien analizó, y suministró a los participantes las nuevas herramientas crediticias disponibles en el mercado.

Así por ejemplo el representante de ABAPPRA se refirió a mecanismos como leasing, factoring, fideicomiso financiero, emisión de títulos.

Por último el expositor hizo hincapié en señalar la importancia de la constitución de garantías y la trascendencia de las Sociedades de Garantías Recíprocas.

Al finalizar la disertación hubo un fluido intercambio de opiniones con los empresarios y consultores presentes.



El Director Nacional de Capacitación Licenciado Juan José Sicardi (SEPyME) presenta al Dr. Eduardo Barreira Delfino (ABAPPRA), con ellos Naón Malod (IdePyME).

## EUROP ASSISTANCE NUEVO GERENTE GENERAL EN EUROP ASSISTANCE ARGENTINA

Fabián Reduello fue designado Gerente General de Europ Assistance Argentina. Viene de ocupar igual posición en Carta Franca y anteriormente se desempeñó en las áreas comerciales de Visa Argentina y American Express.

Europ Assistance se especializa en servicios de asistencia ofreciendo prestaciones globales para viajes, hogar y autos, que abarcan desde un medico durante un viaje o un plomero en la casa hasta el auxilio mecánico del auto y mucho más.

Europ Assistance nació en Francia en 1963 como un servicio de atención al viajero. Expandida globalmente, cuenta con 28 sociedades en el mundo entre ellas Europ Assistance Argentina – 31 plataformas de asistencia, corresponsales en 208 países y asociaciones con 250.000 prestadores de servicios.

Europ Assistance basa su servicio en la calidad de las prestaciones, el avance tecnológico, la atención adecuada según los requerimientos y costumbres locales así como también, en la respuesta inmediata.

Europ Assistance Argentina cuenta entre sus clientes a empresas como Swiss Medical, La Caja, Liberty Seguros, Vittal y el Hospital Italiano entre otras. Europ Assistance establecerá alianzas que le permitan afianzar un mejor desarrollo del mercado, brindar soporte a los canales de distribución y diseñar para los socios de negocios.



- Información Sistematizada
- Congresos y Conferencias
- Desayunos mensuales
- Análisis técnicos
- Capacitación
- Consultoría
- LeoPyME
- Asesoramiento
- Contactenos

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

Ingrese ahora por la Red al Instituto PyME de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina, ABAPPRA. Trabajando para las PyMEs de todo el país a través de los Bancos Asociados.

Sede ABAPPRA e IdePyME: Florida 479 primer piso - C1005AAJ - Buenos Aires - Argentina - 4322-5342

## ABAPPRA CENTRO DE CAPACITACION PROXIMOS CURSOS - AÑO 2000

### - 10 de agosto FIDEICOMISO

Dr. SILVIO LISOPRAWSKI  
Dra. CRISTINA NOEMI ARMELLA  
Cr. LUIS BILLER

### - 14 de agosto NUEVA LEY DE LEASING

Dr. EDUARDO A. BARREIRA DELFINO  
Cr. LUIS BILLER

### - 17 de agosto FIDEICOMISO

Dr. SILVIO LISOPRAWSKI  
Dra. CRISTINA NOEMI ARMELLA  
Cr. LUIS BILLER

### - 13 de setiembre FACTORING

Dr. EDUARDO A. BARREIRA DELFINO

### - 20 de setiembre SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

Dr. EDUARDO A. BARREIRA DELFINO

INFORMES :  
SEDE DE ABAPPRA  
Florida 470, piso 1º (1005) Buenos Aires  
Tel/fax : 4322 – 5342  
e.mail: [info@abappra.com.ar](mailto:info@abappra.com.ar)  
<http://www.abappra.com>

Para mayor información  
consulte los programas en:  
[www.abappra.com](http://www.abappra.com)

# DESAYUNOS EN ABAPPRA

AGENDA 2000

SEGUNDO SEMESTRE

12 de Julio:

BRASIL Y LAS PyMEs

RODRIGO DE AZEREDO SANTOS (Coordinador

Sector Económico EMBAJADA DE BRASIL)

ROBERTO CRISTALDI

(Representante SEBRAE en Argentina)

REALIZADO



Lic. Roberto Cristaldi (SEBRAE), Dr. Edgardo Acuña  
Coordinador del IdePyME, Dr. Rodrigo de Azeredo Santos  
(Embajada de Brasil)

9 de Agosto:

POLITICAS PÚBLICAS PARA PyMEs

Lic. GUILLERMO ROZENWURCEL (Secretario  
PyME de la Nación)

REALIZADO



Vista de la concurrencia

13 de Septiembre:

LAS PyMEs EN LA PCIA. DE

BUENOS AIRES

Dr. FEDERICO SCARABINO

(Ministro de Producción Pcia. de Bs.As.)

CONFIRMADO

11 de Octubre:

LAS PyMEs EXPORTADORAS

ENRIQUE MANTILLA

(Presidente Cámara de Exportadores República  
Argentina.)

CONFIRMADO



Lic. Roberto Cristaldi (SEBRAE) disertando.

15 de Noviembre:

FINANCIAMIENTO PARA MIPyMEs

Lic. TOMÁS BULAT

(Presidente del FONCAP)

CONFIRMADO

20 de Diciembre:

BRINDIS DE FIN DE AÑO



Lic. Ana Kessler (Ministerio Producción Pcia. Bs. As.),  
Dr. Roberto Cristaldi (SEBRAE), Lic. Saverio Gentile  
(Credicoop), Sr. José Bonaldi (ABAPPRA)



**RODRIGO DE  
AZEREDO SANTOS**

**ROBERTO  
CRISTALDI**



**e**n el Desayuno en ABAPPRA del mes de julio disertaron ante una nutrida concurrencia Rodrigo de Azeredo Santos, Coordinador del Sector Económico de la Embajada de Brasil en Buenos Aires y Roberto Cristaldi, representante del SEBRAE en nuestro país. Sus exposiciones sobre la economía brasileña y las políticas públicas para las PyMEs despertaron el entusiasmo de los asistentes. Por esa razón el IdePyME mantuvo a posteriori una breve entrevista con ellos.

**¿Cómo está Brasil?**

**Azeredo Santos:** La situación en Brasil a mejorado mucho en relación al año pasado, así por ejemplo había un estimativo de recesión muy grande e inflación pero lo que pasó es que tuvimos un crecimiento del 1% del PBI en el 99 y una inflación por debajo del 10%. Para este año las previsiones del sector privado señalan un crecimiento del PBI del 4% y una inflación 6%, y también un grado de inversiones extranjeras directas intensas, muy grandes como de 30 mil millones de dólares. El ajuste fiscal está siendo cumplido con superávit en las cuentas primarias del gobierno...

**Esas son buenas noticias para el Mercosur...**

**Azeredo Santos:** Sin dudas son buenas noticias para Brasil y también para el Mercosur. Nosotros sabemos que las exportaciones de Argentina hacia Brasil representan cerca del 25% de las exportaciones totales al exterior, así que son también buenas noticias para Argentina.

**¿Hubo un "relanzamiento" del Mercosur en la última cumbre presidencial de Buenos Aires?**

**Azeredo Santos:** Si sin dudas, el Mercosur no es solamente una cuestión comercial. Hay puntos estratégicos como la coordinación macroeconómica que es fundamental si se piensa en establecer una moneda común en el Mercosur, pero también a más corto plazo para que los países del Mercosur puedan enfrentar cambios como el de la devaluación de Brasil. El objetivo es disminuir el impacto de cambios abruptos en

las economías internas y también en el escenario internacional. Por ello la coordinación macroeconómica es fundamental.

Se avanzó mucho en los últimos seis meses bajo la presidencia "pro tempore" de la Argentina, ya sea en temas de coordinación macro y de mercado de capitales. También en la "integración física", así por ejemplo en proyectos de infraestructura hay avances, como en armonización de normas. El tema de la energía, vital para Brasil es un ejemplo de ello...

**En cuanto las políticas para PyMEs, ¿Se han producido cambios en el SEBRAE?**

**Cristaldi:** En Brasil las políticas públicas y privadas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas han subsistido en el tiempo, lo que se está sucediendo ahora es una readequación de esas políticas en función de la nueva realidad global y del ámbito del Mercosur. Por eso lo que hablaba Rodrigo del "relanzamiento" y de los avances de los últimos 6 meses creo que hay que destacarlo. Yo creo que hay una actualización del Mercosur en función de los cambios, pero hablar de relanzamiento podría implicar que el Mercosur estuvo "parado" durante mucho tiempo. En esta actualización destaco en primer lugar los avances en materia macroeconómica, y después un hecho político, como la primera visita del embajador de Brasil a las provincias del noroeste argentino, en particular a Tucumán. En ese sentido debe recordarse que Tucumán es un principal productor de azúcar, y el azúcar es uno de los problemas a resolver dentro del Mercosur. Es por ello que rescato el hecho que la primera visita del nuevo embajador haya sido a Tucumán, hecho este que demuestra la voluntad de resolver uno de los conflictos pendientes.

**A propósito, ¿Hay una armonización de políticas para PyMEs en el Mercosur?**

**Cristaldi:** Se ha creado una red de instituciones de apoyo a las Pymes dentro del Mercosur. Existen 5 grupos de trabajo, uno de los cuales tiene como objeto trabajar en el análisis comparativo de políticas públicas vigentes en los países. El objetivo es la posterior armonización.

**Volviendo al SEBRAE ¿Podría hacer una breve referencia de los programas que se están implementando para las PyMEs?**

**Cristaldi:** Existen programas que tienen como objetivo incorporar a una gran cantidad de empresas informales que hay en Brasil al sistema formal, lo que les va a permitir acceder a beneficios que hoy no tienen, como por ejemplo el crédito. Para esto uno de los programas fue la creación del SIMPLE que es un sistema único de pago de impuestos en función de una tasa única al que ya se han incorporado más de un millón y medio de empresas. Este sistema está vigente desde el año 98.

En segundo lugar el FACIL es un programa que tiene como objetivo la "desburocratización" de los trámites que necesita una empresa para constituirse. Existen diversidad de números de inscripción, trámites a realizar en las distintas Juntas Comerciales, etc.; que hacía que abrir una empresa demorara 45 o 60 días. El programa permite que en un solo ambiente físico que el empresario concorra y pueda obtener todos sus números de inscripción, sus presentaciones en un tiempo relativamente más corto. En una semana a lo sumo puede tener toda su empresa lista para empezar a operar. Esto es un avance muy importante porque a veces los empresarios que trabajan informalmente lo hacen por la existencia de excesivas trabas burocráticas,

**¿Cómo imagina Usted la "agenda" del Mercosur en estos próximos 6 meses de Presidencia "pro tempore" de Brasil?**

**Azeredo Santos:** Querría remarcar en primer término la importancia estratégica que el gobierno de Brasil le asigna a las PyMEs. Y esto se vincula al aumento de las exportaciones que también es un objetivo de Brasil.

Esto está incluido en el tema Mercosur porque uno de los temas más importantes que se va a tratar durante la Presidencia de Brasil es el de "acceso a mercados" para productos del Mercosur. Porque podemos trabajar muy intensamente para que las PyMEs puedan exportar, pero si no tienen mercado a dónde exportar de nada sirve; por eso ese es un tema muy importante que dentro del Mercosur, y se este hablando de la coordinación de nuestra política de negociación por ejemplo en el mercado los Estados Unidos, estamos hablando de una posición común del Mercosur frente al ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) y también frente a la Unión Europea.