

## NUEVO SECRETARIO PyME

Se trata de Guillermo Busso, un abogado de larga trayectoria en el mundo empresario y que se desempeñaba como Director del Banco Nación.

**e**l nuevo Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa Guillermo Busso, se desempeñó hasta el momento de su designación, como Director del Banco de la Nación Argentina, entidad presidida por el también titular de ABAPPRA, Licenciado Chrystian Colombo.

En el Banco Nación, Busso tuvo a su cargo la comisión de créditos y es considerado un especialista en problemas de financiamiento para PyMEs.

En sus primeras declaraciones a la prensa, el flamante titular de la Secretaría resaltó el desempeño de Guillermo Rozenwürcel, indicando que viene a "continuar una política" caracterizada por la creación de instituciones como la Ley PyME, la reforma de la Ley de Sociedades de Garantía Recíproca, la creación de dos fondos y la modificación de la carta orgánica del Banco de la Nación; además del proyecto de factura negocia-

ble, actualmente en el Congreso.

Es por ello que Busso caracterizó su futura gestión como "más de acción, de trincheras", poniendo énfasis en señalar la necesidad de "poner los instrumentos a funcionar".

El nuevo funcionario se refirió también en su primer contacto con la prensa a las dificultades actuales del sector.

En ese sentido dio toda una definición al afirmar que "si una PyME sobrevive de esta forma, si tuviera reglas mínimamente aceptables, seguramente sería floreciente".

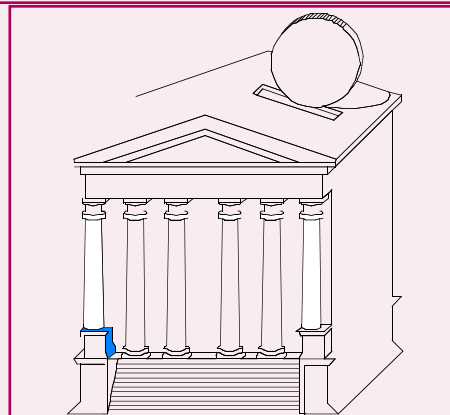
Por su parte, el titular del Banco de la Nación Licenciado Chrystian Colombo, puso de manifiesto su agradecimiento al anterior titular de la SEPyME al remarcar que "por primera vez desde que existe la Secretaría se generaron las instituciones con recursos para una gestión sostenible y de provecho para las PyMEs".

## Sumario

- ✓ ABAPPRA representa a la Banca de Capital Nacional
- ✓ El Banco de la Nación Argentina y el proyecto de nueva factura PyME
- ✓ Fideicomiso regional de inversión para asistir a las PyMEs de Mendoza y San Juan
- ✓ MERCOSUR: analizan políticas comunes para las PyMEs.
- ✓ EL FACTORING, otra herramienta para el financiamiento de las PyMEs.
- ✓ Programa Provincial de créditos para micro empresas radicadas en la provincia de Buenos Aires.
- ✓ Prestamos para microempresarios del Banco de la Pcia. de Buenos Aires.
- ✓ Programa Global de crédito "INICIAR".
- ✓ Artículo elaborado para el IdePyME, colaboración Jose Luis Milessi.
- ✓ Encuesta de la SEPyME Sobre empresarios Pyme.
- ✓ Lanzaron el primer fondo de capital de riesgos para PyMEs.
- ✓ Programa de desarrollo de proveedores y clientes PyMEs de grandes empresas.
- ✓ Programas para PyMEs de otras áreas de gobierno.
- ✓ Regimen de credito fiscal para capacitación.
- ✓ El Banco de la Ciudad ingresó como socio protector a garantizar.



**ABAPRA**  
**ASOCIACION DE BANCOS**  
**PUBLICOS Y PRIVADOS**  
**DE LA REPUBLICA ARGENTINA**



N*	ENTIDADES FINANCIERAS ASOCIADAS al 31/08/00	Casas
1	Banco Credicoop Cooperativo Ltda.	218
2	Banco de Balcarce SA.	8
3	Banco de Catamarca	14
4	Banco de Corrientes SA.	35
5	Banco de Entre Ríos SA.	80
6	Banco de Formosa SA.	10
7	Banco de Inversión y Comercio Exterior SA.	1
8	Banco de la Ciudad de Buenos Aires	37
9	Banco de la Edificadora de Olavarría SA.	9
10	Banco de la Nación Argentina	583
11	Banco de la Pampa	109
12	Banco de la Provincia de Buenos Aires	320
13	Banco de la Provincia de Córdoba	156
14	Banco de la Provincia del Nuequén	26
15	Banco San Juan SA.	24
16	Banco de Santa Cruz SA.	18
17	Banco del Chubut SA.	42
18	Banco del Tucumán SA.	24
19	Banco Empresario de Tucumán Coop.Ltdo.	9
20	Banco Hipotecario SA.	24
21	Banco Macro SA.	71
22	Banco Mercurio SA.	1
23	Banco Municipal de la Plata	20
24	Banco Municipal de Rosario	5
25	Banco Piano SA.	3
26	Banco Provincia de Tierra del Fuego	5
27	Banco San Luis SA. Bco.Comercial Minorista	22
28	Columbia Compañía Financiera SA.	7
29	Nuevo Banco de la Rioja SA	5
30	Nuevo Banco de Santa Fe SA.	105
31	Nuevo Banco del Chaco SA	27
32	Caja Popular de Ahorros de la Provincia de Tucumán	22
	<b>Total Casas</b>	<b>2040</b>
	<b>Corresponde sobre el total del Sistema Financiero Nacional</b>	<b>47%</b>



**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 (ABAPRA)

**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 ABAPRA e IdePyME:** Florida 470 primer piso, C1005AAJ, Bs. As. Argentina  
 Tel. 4322-5342 y rotativas, e-mail: idepyme@abappra.com.ar, http://www.abappra.com

**Editor Responsable**  
**ABAPRA**

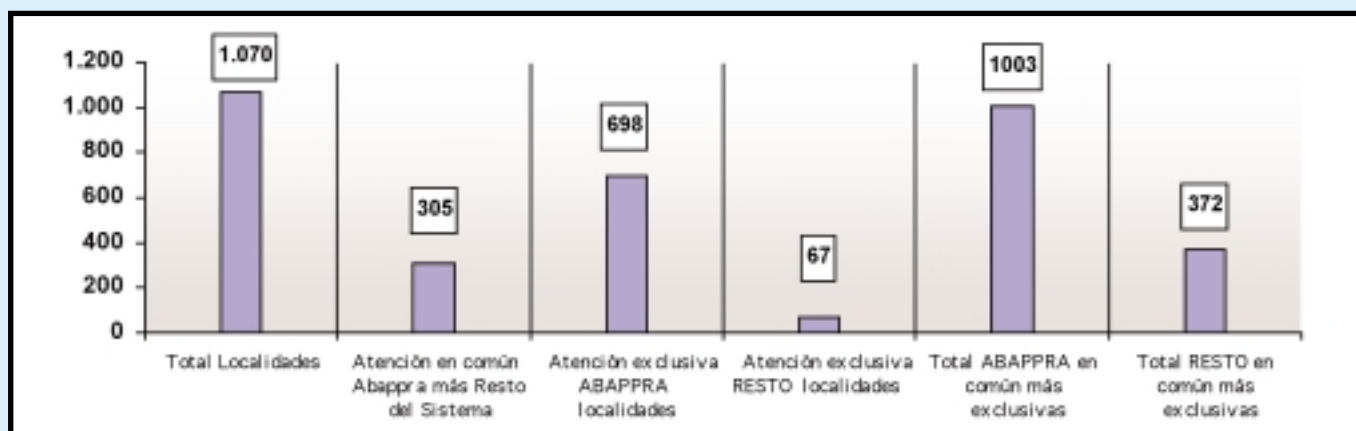
## ABAPPRA REPRESENTA A LA BANCA DE CAPITAL NACIONAL



- Un estudio elaborado por la Asociación demuestra que sus Entidades asociadas representan el 99,4 % de capital nacional, medido por los patrimonios netos de cada una.
- Asimismo, abarcando las 24 regiones del país, ellas atienden el 93,7 % del total de localidades que registran radicación de filiales.
- Destaca el trabajo como dato significativo que, en el 65,2 % de las localidades relacionadas, única y exclusivamente se encuentran instaladas casas de entidades asociadas a ABAPPRA.

Como una forma de sintetizar estos valores se ha elaborado el siguiente cuadro comparativo:

	Total Localidades	CONJUNTO Abappra más resto del sistema	ABAPPRA localidades exclusivas	RESTO localidades exclusivas	Total ABAPPRA conjunto más exclusivas	Total RESTO conjunto más exclusivas
TOTALES	1.070	305	698	67	1003	372
PORCENT.	100,0%	28,5%	65,2%	6,3%	93,7%	34,8%



Otro ítem predominante del trabajo se relaciona con la cantidad media de casas por entidad, ponderadas por la incidencia de cada región sobre el total y su relación respecto a este valor.

Así resulta:

	Media Total del Sistema	Media de ABAPPRA	Media del Resto
Casas por Entidad	8,75	13,22	6,68
Relación porcentual	100,0%	151,0%	76,0%

Es decir que ABAPPRA registra 6,54 casas más por Entidad que el resto del sistema, como valor medio ponderado, distribuidas en casi la totalidad de las localidades financieras.

## EL BANCO DE LA NACION ARGENTINA Y EL PROYECTO DE NUEVA FACTURA PYME

Durante una reunión llevada a cabo en los salones del Hipódromo de Palermo, encabezada por el Presidente Fernando de la Rúa; el titular del Banco Nación Lic. Chrystian Colombo, acompañado por otras autoridades de la entidad, lanzó el proyecto de factura negociable.

Dijo Colombo: "Nuestra atención tiene que estar puesta en quienes son nuestros clientes objetivos, las pequeñas y medianas empresas" y destacó; "Para lograrlo el Nación ha instaurado una serie de líneas de crédito que comenzaron con la refinanciación, siguieron con la línea para jubilados y otra para la compra de computadoras". Durante la reunión se difundió que unos de los proyectos del Lic.

Colombo, realizado junto al secretario Pyme Lic. Guillermo Rozenwurcel, es el de la factura negociable para operaciones superiores a los mil pesos.

La idea será enviada próximamente al Congreso Nacional.

Por último el presidente argentino, cerrando el acto, le dijo a los gerentes del Nación que no puede haber demoras en los trámites, no se puede bajar el nivel de depósitos y se debe aumentar la cantidad de clientes. "Los convoqué a poner el esfuerzo, mejorar todos los días la atención y el servicio a los empresarios, sobre todo a los pequeños y medianos, la gente del comercio, de la industria y del campo" acentuó.

## FIDEICOMISO REGIONAL DE INVERSION PARA ASISTIR A LAS PYMES DE MENDOZA Y SAN JUAN

EL BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR (BICE) junto con la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SePyME) y los Gobiernos de Mendoza y San Juan firmaron un compromiso a de aporte para la constitución del Fideicomiso para asistir a Pymes y Microemprendimientos en esas provincias.

El fondo integrado por un total de \$ 200 millones, permitirá a los empresarios regionales obtener financiamiento a tasas que no superen el 10 % anual, amortizables hasta siete años con períodos de gracia y por un monto máximo de hasta \$ 200 mil.

Básicamente el objetivo de la constitución de estos Fideicomisos

Regionales de Inversión (FRI) es flexibilizar los requisitos de calificación brindando a las MiPyMES un mejor acceso al crédito sin resentir la cobrabilidad de los mismos, financiando la incorporación de tecnología y equipamiento informático.

Cabe destacar que el Gobierno de la Provincia de Entre Ríos mantiene activas negociaciones con el BICE para la consitución de un Fideicomiso similar en esa región.

El BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR SA. en la persona de su titular Lic. DIEGO YOFRE es miembro del Consejo Directivo de ABAPPRA.

## MERCOSUR:

### ANALIZAN POLITICAS COMUNES PARA LAS PyMEs.

**La reunión se llevó a cabo el 24 de agosto y estuvo encabezada por los titulares de Desarrollo de la Producción de Brasil y de la SEPyME.**

Durante la tercera reunión de carácter regional para acordar políticas comunes para el desarrollo de las PyMEs, la Argentina y Brasil comenzaron a debatir instrumentos para que las PyMEs de ambos países logren una mayor participación en el comercio exterior.

En declaraciones al Cronista, él hasta entonces titular de la SEPyME Guillermo Rozenwürcel, declaró que "lo que estamos haciendo es discutir una agenda común de coordinación de políticas e intercambio de experiencias relacionados con las micro, pequeñas y medianas empresas"

Por su parte el representante de Brasil Reginaldo Braga Arcuri

indicó a la prensa que "no solo se debe impulsar la salida de las PyMEs a terceros países, sino su desarrollo para que se transformen en proveedoras de las grandes empresas, a un nivel competitivo, para que tanto Argentina como Brasil disminuyan sus importaciones."

Sergio Moreira, titular del Servicio Brasileño de Apoyo a las PyMEs (SEBRAE) que también participó del encuentro, fue más ambicioso al reseñar que "tanto Argentina como Brasil y el resto de los países del Mercosur deben pasar de ser importadores a ser exportadores de franquicias"



## EL FACTORING, OTRA HERRAMIENTA PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES

Las Pymes tienen la urgente necesidad de financiar sus ventas, hacer más rápido el recupero de sus créditos, calzar los plazos de pago con los de cobro y contar con un rápido retorno de su capital de trabajo.

El Factoring es un contrato celebrado entre una empresa y una entidad financiera o bien una sociedad de factoring, por el cual la primera transfiere a la segunda créditos a cobrar originados por su actividad comercial o de servicios (ej. facturación de la Pyme, cheques posdatados, pagarés, etc.), con la finalidad de obtener recursos líquidos. De este modo el financiamiento se logra a través de la compra de los créditos o documentos seleccionados por la entidad financiera, situación que difiere el descuento de documentos, lo que hace que se trate de una modalidad de financiación muy conveniente.

La cesión o venta de créditos, regulada por el Código Civil o por la Ley Cambiaria, constituyen la base normativa de este tipo de operaciones, conforme sea la forma de instrumentación del crédito negociado (contrato o documento negociable)

### Características:

- La empresa Pyme recurre a esta cesión o venta de créditos con el objeto de obtener recursos financieros, cuyo costo estará determinado por la tasa de interés que resulte pactada.
- El factor toma a su cargo el manejo del potencial riesgo de insolvencia de cada uno de los deudores cedidos, por lo que no puede reclamar al cedente por la falta de pago de algún crédito negociado.
- Puede existir un anticipo sobre los valores a cobrar, en cuyo caso el factor fija los intereses correspondientes a la entrega a cuenta y los retiene por adelantado descontándolos del préstamo.
- Como garantía de posibles devoluciones, si el crédito cedido no está instrumentado en documentos negociables, se estima un aforo sobre el monto transferido. Ante el incumplimiento del deudor, el factor carga al cliente el crédito afectando el aforo. Este aforo se liquida al cedente al final de la operación.
- La responsabilidad del cedente se limita a la garantía de existencia y autenticidad del crédito seleccionado y aceptado por el factor.

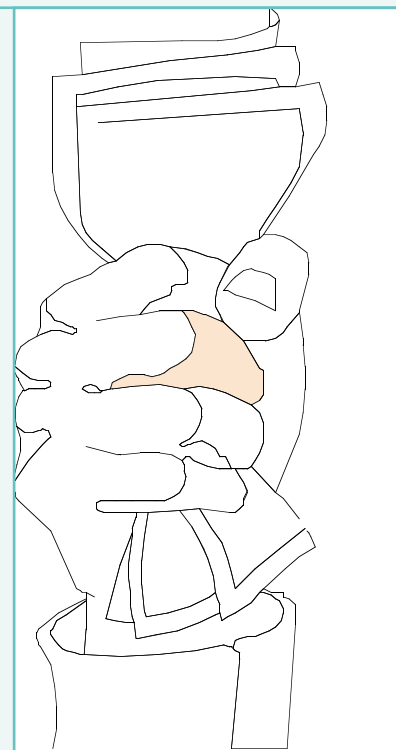
• El factor puede brindar otros servicios administrativos además del financiero, lo que optimiza la gestión del cliente asistido.

### Beneficios:

- Permite contar con una nueva línea de financiamiento.
- Convierte activos no exigibles en activos disponibles.
- Mejora los flujos de caja y la liquidez.
- Posibilita mayor velocidad en la rotación del capital de trabajo en las empresas.
- Aumenta la capacidad de la infraestructura productiva (ventas y endeudamiento).
- Profesionaliza la gestión y disminuye las cargas administrativas.
- En función de la tasa de descuento y la fecha de vencimiento medio de los créditos cedidos, la venta de cartera puede generar rendimiento financiero adicional.

Procede aclarar que si el negocio se limita a que el factor tome solamente a su cargo el manejo de la cobranza percibiendo una comisión por su gestión, se está en presencia de un simple servicio comercial sin financiamiento, que podría denominarse factoring comercial.

**Esta herramienta financiera también ha sido incorporada como temática de seminario por el Centro de Capacitación de ABAPPRA y será dictada por el Dr. Eduardo Barreira Delfino coordinador de dicho Centro. Informes [www.abappra.com](http://www.abappra.com) o bien al mail del Instituto Pyme.**



## BANCO MACRO SA. FUSION POR ABSORCION DE BANCO DE JUJUY SA.

Por Comunicación "B" 6743 del 31.08.00 el Banco Central informó que el BANCO MACRO SA. concretó la fusión por absorción de Banco de Jujuy SA. con efecto al 01.08.2000. Consecuentemente a partir de esta fecha quedó cancelada la auto-rización que tenía Banco de Jujuy SA. para funcionar como banco comercial, pasando sus casas a integrar las filiales de la

entidad absorbente.

Es así que las 13 filiales de la entidad absorbida se suman a las 58 anteriormente habilitadas al Banco Macro SA. totalizando hoy 71 casas de éste distribuidas en gran parte de nuestro territorio.

El BANCO MACRO SA. es entidad asociada a ABAPPRA

## PROGRAMA PROVINCIAL DE CREDITOS PARA MICROEMPRESAS RADICADAS EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

### Operatoria Básica

#### Beneficiarios

Pequeñas unidades productivas a cargo de personas físicas o jurídicas radicadas en la Provincia de Buenos Aires.

Quedarán comprendidas aquellas unidades productivas o dedicadas a la prestación de servicios con los siguientes requisitos:

- Que la cantidad de personal ocupado o a incorporar, en caso de iniciarse en la actividad, no sea superior a 10 operarios.
- Que las ventas anuales correspondientes al último ejercicio o proyectadas para el primero, si se inicia en la actividad, no superen la suma de \$ 240.000.
- Que el activo fijo dedicado a la actividad del microemprendimiento no sea superior a \$ 100.000.- a la fecha de presentación del proyecto.
- Que el beneficiario se encuentre inscripto en el Registro Provincial de Microempresas del Instituto Provincial del Empleo (Decreto 799/89). El proyecto deberá contener en forma expresa el sello oficial con el correspondiente número de inscripción.
- Que haya efectuado el curso de capacitación correspondiente.

#### Destino de Fondos

- Compra de materias primas, gastos de producción y comercialización
- Adquisición de bienes de uso nuevos o usados, en perfectas condiciones de funcionamiento

#### Plazo y Forma de Pago

Hasta 5 años, con hasta 180 días de gracia, pagaderos en cuotas mensuales.

El plazo de gracia se podrá extender hasta 12 meses cuando se trate de emprendimientos relacionados con actividades cíclicas.

#### Monto Máximo:

\$/U\$S 9.000.-

#### Moneda

Los préstamos podrán ser otorgados en pesos o en dólares estadounidenses indistintamente, a opción del interesado.

#### Interés

Préstamos en Pesos: 13 % (T.N.A.), variable, pagadero por períodos vencidos.

Préstamos en Dólares: 11 % (T.N.A.), variable, pagadero por períodos vencidos.

#### Garantías

Se exigirán y adecuarán las garantías de acuerdo a la conformación del patrimonio del solicitante y/o codeudor, relacionado con el monto del crédito. En caso de no poseer se podrá acceder a través de FO.GA.BA.

#### Cuota

Por cada \$ 1.000,- = \$ 22,75

Por cada U\$S 1.000,- = U\$S 21,75.

#### Proporción de los Préstamos

Hasta el 100% de las necesidades de financiación

#### Efectivización

Se efectuará directamente a los proveedores de materia prima, insumos y/o bienes de activo fijo requeridos por el tomador. Estas sumas serán determinadas específicamente por la Comisión Evaluadora, considerándose sin embargo, un mínimo de 40 % de pago directo a proveedores.

#### Capacitación

Se percibirá el 3 % sobre el préstamo efectivizado, con destino al Fondo de Capacitación del Programa Provincial de Microempresas.

#### Requisitos

1. Manifestación de Bienes.
2. Documento de Identidad con domicilio actualizado.
3. Si es propietario: Original y fotocopia del título de propiedad del inmueble, libre de gravámenes.
4. Si no es propietario: garantía de un tercero.
5. Número de C.U.I.T., C.U.I.L., C.D.I.
6. Inscripción y constancia de pagos previsionales(\*)

(\*) A presentar en el momento de la segura efectivización del préstamo.

#### Inicio del Trámite

Los proyectos motivo del crédito serán presentados a la Secretaría de la Producción del Municipio, en cuyo distrito será desarrollado el emprendimiento.

#### Información útil

Registro Provincial de Microempresas - Av. 7 e/ 39 y 40 La Plata

## PRESTAMOS PARA MICROEMPRESARIOS CON GARANTIA HIPOTECARIA DEL BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

### Beneficiarios

Personas físicas o jurídicas - titulares de pequeñas unidades productivas o dedicadas a la prestación de servicios, radicadas en la

Provincia de Buenos Aires, caracterizadas como microempresarios, con una antigüedad en la actividad de 12 (doce) meses.

### Destino de los Fondos

- Compra o edificación de inmuebles destinados a la explotación
- Reprogramación de pasivos
- Otros fines diversos
- Compra de materias primas, gastos de producción y comercialización
- Adquisición de bienes de uso nuevos o usados, en perfectas condiciones de funcionamiento.

### Plazo y Forma de Reembolso

10 años en 120 cuotas mensuales y consecutivas. Sistema de amortización Francés. Se podrá otorgar un plazo de gracia de hasta 12 meses para el inicio del pago de los servicios. Los intereses devengados durante el periodo de gracia se capitalizarán.

### Moneda

Pesos o Dólares estadounidenses, a opción del beneficiario.

### Interés

Pesos: 13 % (T.N.A.), variable, pagadero por períodos vencidos  
Dólares: 11% (T.N.A.), variable, pagadero por períodos vencidos

### Garantías

Hipotecaria sobre el inmueble objeto del préstamo (compra o edificación) y/o sobre otros, a satisfacción del Banco.

### Monto Máximo

Hasta un máximo de \$ / U\$S 25.000.-

### Proporción Financiable

Hasta el 70 % del valor de tasación asignado por el Banco al inmueble ofrecido en garantía.

### Comisión

3 % sobre el monto efectivizado.

### Cuota

Por cada \$ 1.000.- = \$ 14,93

Por cada U\$S 1.000.- = U\$S 13,78

### CONSULTENOS

Si Usted está interesado en recibir mayor información:

- Visite la Sucursal del Banco más cercana a su domicilio
- Comuníquese a Ventanilla Pyme 0-800-333-2568

## PROGRAMA GLOBAL DE CREDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS INICIAR



### EL PROGRAMA INICIAR

Se informa la próxima puesta en vigencia de una segunda etapa del Programa Global de Crédito a las Micro y Pequeñas Empresas (INICIAR).

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

Bancos privados, cooperativos, provinciales y nacionales, que cubren todas las regiones del país.

#### **Destinatarios:**

- Micro y Pequeñas Empresas nuevas o ya existentes.
- Un volumen de ventas y/o facturación que no supere los 500.000 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 \$50.000.-

#### **Destino del Crédito:**

- Adquisición de Activos Fijos -incluyendo compra o refacción de inmuebles afectados al giro de la empresa.
- Necesidades de capital de trabajo y/o asistencia técnica.

#### **Moneda:**

Los préstamos se otorgarán en dólares estadounidenses o en

pesos, a juicio de cada Banco.

#### **Tasa de Interés:**

Se publicará la que informe cada entidad participante.

#### **Plazos:**

- 48 meses: capital de trabajo y Asistencia Técnica.
- 60 meses: activo fijo.

#### **Garantías:**

Las establecerán las entidades financieras según el análisis de cada caso.

#### **Períodos de Gracia:**

Será determinado por cada entidad financiera.

#### **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) Capital Federal.

Tel./Fax: 54-11-4349-5403/5402/5401

## SOBRE EMPRESAS (PEQUEÑAS Y MEDIANAS) <sup>1</sup>

Existe un discurso de apoyo a la PYME, con defensas encendidas, con propuestas de medidas que proponen siempre un salvataje, y que hacen aparecer al sector como permanentemente fundido, ahogado, sin crédito, que necesita el apoyo estatal, que la DGI fiscalice a los grandes y no se meta con ellos, y un intenso bla, bla sobre el tema.

Es así que se leen cosas como "muchas PYME quedaron descapitalizadas por juicios laborales" o "muchas PYME cayeron por problemas impositivos", o "Todo lo que hoy es una gran empresa, en algún momento fue una PYME". (¡ y dan como ejemplo a Microsoft!..).

El "mucho" es a elección (¿mil es mucho?) y el "todo" supongo que excluye a YPF por ejemplo (por lo tanto no es todo).

Una cosa que sorprende es el tremendismo, eso que suele manifestar parte del gremialismo empresario que defiende a las PYME, con argumentos tales que, luego de oírlos y creerlos, sólo el más irresponsable de los gerentes de crédito recomendaría acordar un peso a alguien del sector.

He vivido desde 1970 (por muy poco toda mi vida) en las PYMEs, o adentro o cerca, será por ello que creo conocer sus necesidades, sus riquezas y virtudes y también sus miserias y defectos, o será quizá que, como decía Zitarrosa, "de tanto vivir cerca del Cementerio, no me asusta la muerte ni su misterio".

### ¿CUÁNDO SE ES PYME?

Creo en una definición cualitativa de PYME, lo demás es estadística.

La PYME es ante todo una empresa, y una empresa es la organización por parte de seres humanos de los factores de la producción, en una magnitud adecuada, de tal forma que los factores de la producción utilizados valgan más organizados que separados.

El empresario PYME suele reunir la doble condición de capitalista y empresario y en la mayoría de los casos el capital que posee, fue autogenerado por el esfuerzo propio o de generaciones anteriores.<sup>2</sup>

Como empresario es un Organizador de los factores de la producción, y su función social la cumple cuando logra que la reunión organizada de los mismos sea más valiosa que la suma individual. Ese mayor valor se llama ganancia, parte de ella se grava con impuestos y el resto el capitalista se la lleva o la deja en la empresa.

Sólo en pocos casos las PYME terminan siendo grandes empresas, y ello no es por insuficiencia, sino porque su tamaño es en muchos casos el óptimo, a pesar de ser pequeño o mediano, en su tamaño está su eficiencia y en muchos casos su fortaleza y ductilidad para mantenerse en contextos económicos duros y cambiantes. Esto no quiere decir que no crezcan, y en muchos casos significativamente, pero manteniéndose dentro del segmento empresario que las caracteriza.

Desde siempre me pareció que definir la PYME era más difícil que

poner un límite de empleados, un nivel de facturación, o una cifra de patrimonio invertido, y si bien admito que en algún lado hay que trazar la "raya gorda" para dividir PYMEs de las que no los son, creo también que es un equívoco hacer política para PYMEs sin reparar en algunos detalles, que me dan la impresión que se escapan.

Compartiré con Uds. un breve interrogatorio. Si todas las respuestas al mismo son negativas, estamos ante una empresa pequeña o mediana:

- ¿Puede poner condiciones a sus clientes en plazos de entrega, plazos de cobranza, límites de crédito, etc.?
- ¿Puede poner condiciones a sus proveedores en plazos de entrega, plazos de pago, límites de crédito, etc.?
- Si Ud. decide prolongar los plazos de pagos a proveedores, ¿le siguen remitiendo sus insumos?
- Si Ud. no paga la luz de su empresa, ¿el gerente local consulta al Directorio antes de cortársela?
- El Banco le manda para firmar los papeles de un crédito y entre ello va una fianza a firmar por los Directores y a Ud. hay un punto que le parece exagerado porque excede la operación de que se trata, entonces consulta con su abogado y este le propone una mínima corrección y Ud. se la propone al Banco ¿este último la acepta y le pide disculpas por el exceso?
- ¿Ha Ud. danzado, tomado café, o prestado su auto (supongo que no tiene avión) a políticos de nota?
- ¿Tiene Ud. el teléfono del Director de la AFIP?
- ¿Si Ud. deja de pagar un crédito bancario, el banco lo toma como un problema propio y trata de conformar un club de bancos, notando Ud. que se encuentran deseosos de conseguir una forma de refinanciación?
- ¿Cuándo no paga el IVA, nota en la regional de la DGI una cara que indica que la estadística de recaudación se le vino abajo?
- ¿Sus obreros de ser despedidos pueden crear un efecto significativo en su región?

En cuanto a lo cuantitativo yo diría que una empresa industrial con respuestas negativas a todo el cuestionario anterior, pero que factura más de \$ 100.000.000, tiene más de 250 obreros y un capital superior a los \$ 50.000.000, es PYME por vocación, pero es PYME.

### ¿TODAS LAS PYMEs SON IGUALES?

Recuerdo al ex Ministro Cavallo, enfatizando que "¡¡no somos México!!" en la crisis del tequila, en una explicación tan obvia para los latinoamericanos como necesaria para los mercados de capitales que como no nos conocen no nos distinguen.

Nos pasa incluso con determinados grupos étnicos, que nos parecen todos iguales a primera vista. Cuando los conocemos distinguimos que tienen diferentes estaturas, diferentes ojos, diferentes expresiones, que hay seres humanos más bellos que otros y al poco tiempo de tratarlos frecuentemente no podemos entender como al resto de las personas les parecen todos iguales, siendo todos ellos tan diferentes.



En una revista dominical de un prestigioso Diario de la ciudad de Buenos Aires, salió una nota (con mención en la tapa) donde se señala la desgracia de ser empresario PYME, dando luego una reseña -sin duda real- de experiencias negativas pasadas por empresarios del sector, cartas de lectores posteriores rescataron lo cierto del dramático mensaje que nos dejan quienes creen en el país y por eso se funden.

Se hubiera podido hacer una nota similar con la misma cantidad de experiencias positivas, quizá se haga en una próxima entrega o no se haga nunca, pero la realidad de las PYMEs no es siempre negativa ni el destino es el fracaso.

En contraposición a la nota periodística, recuerdo una anécdota que me contaba un querido profesor porteño, el portero de una sala de conferencias empresariales intuía cuando era cursos para PYME porque el estacionamiento se llenaba de autos lujosos (aludía a una marca inequívoca) con patentes de localidades del interior (lo que ubica la anécdota en épocas anteriores al actual sistema de patentamiento).

Otro querido y ya jubilado profesor de Derecho Laboral de la Facultad de Ciencias Económicas en Santa Fe, el Dr. Eriberto Bussi, con cincuenta años de profesión, me enseñó algo que tenía que ver con la sociedad de los cirujas.

Me decía el Dr. Bussi lo siguiente: "Note Ud. como los cirujas tienen clases sociales diferentes, hay cirujas que andan con un carrito y de a pie, los hay en un carro tirado por un caballo y los hay en modestas chatas rastrojeras que requieren un conductor y un par de asistentes. Así tenemos cirujas de clase baja, de clase media y de clase alta".

Mi lector de buena fe, entenderá que no quiero ofender (ni a unos ni a otros) aplicando a las PYMEs reflexiones sobre cirujas, pero admitiré la analogía y me reconocerá que muchas veces se presenta a las PYMEs como un sector mendicante y más digno de asistencialismo que de apoyo.

Hacer una política económica que integre las PYMEs, sin tener en cuenta las enormes diferencias que existen entre ellas, es un error tan significativo como reiterado en la política argentina reciente.

---

### **POLITICA ESTATAL Y PYMES: LAS LEYES PYME**

Las leyes PYME, -al menos las que salieron hasta ahora- parecen hechas tal cual la palabra lo dice, con pequeño y mediano entendimiento de los problemas de este tipo de empresas.

Esta mención excluye la última, puesto que al actualizar este artículo se encuentra recientemente publicada en el Boletín Oficial (Ley 25.300, BO 07.09.2000) y me debo a mi mismo un análisis exhaustivo de la ley. Lo que he leído del anteproyecto (preparado por quien ya no es Secretario del sector) y del citado Boletín, impulsa los fondos de garantía desde el Estado, modifica la legislación de sociedades de garantía recíproca<sup>3</sup>, da marco legal a un sistema de bonificación de tasas, modifica y flexibiliza la ley del cheque (pensando en la PYME que lo emite, pero no en la PYME que lo recibe)<sup>4</sup> entre otras disposiciones.

De todas formas y hasta el momento las normas ideadas no funcionaron debidamente, basta repasar el estruendoso fracaso de la factura de crédito, o la poca difusión de un instrumento a priori interesante como las Sociedades de Garantía Recíproca (que la nueva ley pretende reimpulsar). Funcionó mejor -al menos funcionó- la bonificación de tasas, que si mal no recuerdo fue instrumentada a partir de la época del ex Ministro Cavallo y en algunos casos con apoyo de fondos provinciales.

Las PYME deben evitar ser tratados por los Gobiernos como niños o empresas minusválidas, eso tan común en las fiestas familiares, cuando se arma una mesa aparte para los niños (para que vuelquen la gaseosa y no molesten a los grandes con el desorden que provocan). Esto no le puede pasar a la PYME, en primer lugar porque requieren estar en la mesa de los maduros, pues lo son; y en segundo lugar porque el país tiene que tener política educativa, exterior, industrial, financiera, crediticia, pensar en el Mercosur (que es más que un acuerdo automotriz), y todo ello no lo puede hacer sin saber, reconocer y tener en cuenta la existencia de estos agentes económicos, que representan una parte importantísima del país productivo (del empleo, de la producción y de la recaudación tributaria).

Con alegría leo en el Cronista Comercial del 9 de febrero de 2000, que el Sr. Ministro de Economía, José Luis Machinea manifestó respecto de las PYME: "No necesitan asistencia psicológica, sino políticas efectivas con recursos concretos".

Me gusta esa definición. Estos agentes económicos no son el proyecto de nada, ni incuban grandes empresas (aunque algunas suelen evolucionar en ese sentido), son lo que son, organizaciones empresarias hechas para ganar plata, ideas bien organizadas mediante el uso de factores de la producción, con problemas pero con virtudes y con una definida e indispensable presencia en el sistema capitalista.

Para tratar los problemas de las PYMEs no hay que reescribir la teoría económica, ni las finanzas de empresa, ni el marketing, ni la ingeniería, ni la tributación. Sólo hay que reconocerlos y saber cuáles son, y ver cómo se solucionan, porque no son siempre los mismos ni tienen las mismas soluciones.

---

### **PROBLEMAS**

#### **ACCESO A LOS FACTORES DE LA PRODUCCION Y SU COSTO.**

##### **¿Cuáles son los problemas de las PYMEs?**

Las empresas de pequeña y mediana envergadura, son empresas (o intentan serlo) como lo son (o intentan serlo) las de gran porte. Dado que deben trabajar con factores de la producción, atendiendo una demanda cambiante y que no controlan, se diferencian de las grandes porque tienen dificultades que podemos clasificar en dos rubros: de acceso a los factores de la producción y de costo de los factores de la producción.

Si nos ponemos a clasificar los problemas de una PYME, veremos como podemos dividirlos mayoritariamente en aquellos dos rubros, o advertir que el problema se incluye en ambos.

El problema del financiamiento de las PYMEs calza en los dos rubros. El mercado de capitales no está a mano y no se han creado mecanismos de intermediación entre las PYMEs y el mismo. El sistema bancario argentino durante décadas no estuvo orientado a prestar, solo luego del retorno a las "reglas del álgebra"<sup>5</sup> los bancos se prepararon adecuadamente para analizar clientes deudores. Respetuosamente opino que en temas de análisis de riesgo crediticio les faltaba entrenamiento en toda la línea y no sólo para las PYMEs.

Respecto del sistema financiero, sí creo que falta un enorme esfuerzo de diferenciación, de calificación de empresas, de seleccionar PYMEs que tengan un "Investment Grade" dentro del sector. Diferenciar aquellas con resultados de gestión positivos y malas estructuras de financiamiento, de las que tienen problemas de gestión que solucionar.

De todas formas cierto discurso pone el problema en la tasa de interés, he llegado a escuchar en los medios un trato ligero, comparan tasas de primera línea del primer mundo con tasas de las PyMes locales.

Si es cierto que buena parte del sistema financiero informal, aquel que el BCRA no puede controlar aunque lo intente (léase con claridad Mutuales), como la existencia de las famosas, conocidas e identificables "cuevas", abusa de la falta de crédito formal. Ese sí que es un tema para arremangarse y trabajar, confluyen en el cuestiones vinculadas a la evasión tributaria, operaciones en negro, cadenas de cheques de empresas que están en genuina cesación de pagos, ausencia de bancos regionales y algunos más, de diferente pelaje y que se deben analizar debidamente.

Finalmente la ecuación que nos lleva de la tasa pasiva a la tasa activa incluye los costos bancarios, la rentabilidad del banco y la cobertura del riesgo de la operación.

Si todas las PyMes son iguales, no podemos identificar el riesgo individual. Sin ello no podemos identificar la posición relativa de riesgo. Sin ello se conduce la política de crédito con el parabrasis sucio.

Diferenciar, calificar, medir los riesgos, con la dificultad que implica por lo masivo y diverso del fenómeno PyMe. Esa es la tarea. ¿Cómo prestar si no?

La medición del riesgo y la calificación -tareas de las que me confieso un entusiasta- es fundamentalmente para no perderse los buenos negocios, aunque siempre la pensamos como una técnica para no hacer malos negocios.

Los problemas de costo se manifiestan en ciertos factores como el uso de la energía y la adquisición de insumos a firmas industriales grandes que requieren volúmenes, o lotes mínimos y con las a veces chocan incluso insalvables cuestiones técnicas, que colocan a la PYME ante la alternativa de hacer un pedido importante y sobredimensionar su inventario (con el costo financiero consiguiente) o mantener inventarios bajos pero comprando a costos superiores.<sup>6</sup>

Las PYMEs están condenadas a trabajar con altas necesidades de capital de trabajo. Tendrá plazos extendidos de cobranza y plazos

exiguos de pago. Cuando tiene que comprar lotes importantes de insumos o bienes de cambio, para acceder a costos razonables, aparece como contrapartida una baja rotación del stock. La financiación del capital de trabajo se transforma entonces en un tema importante. Otro tema para arremangarse y trabajar.

El tema del costo laboral es un tema aparte, pero creo que resulta sincero afirmar que la PYME tiene más dificultades que la gran empresa para materializar formalmente normas de flexibilización, pero es cierto también que en muchos casos lo ha hecho informalmente y con la aceptación de sus propios empleados, eso sí que en un marco de mayor inseguridad jurídica, y muy probablemente ayudados por el drama de la desocupación, al que todo obrero (el de carne y hueso, no el gremialista) teme por encima de las viejas conquistas.

Por el lado de la demanda, existen también problemas de costo y acceso. Enfrentar grandes compradores locales, mercados exigentes y ciertamente de gran envergadura y competitividad generan indudables inconvenientes (por algunas charlas con amigos que están en la administración de corporaciones importantes parece un problema común). Creo que toda la clase política argentina es consciente de convertir el servicio exterior en un agente de información y de gestión desde y hacia los mercados exteriores.

Alguno de los problemas se solucionan con asociaciones entre empresas, otros con regulaciones o apoyo estatal, otros requieren que sean debidamente entendidos por otros agentes económicos (por ejemplo los bancos) y hay algo que tiene que quedar en claro: hay problemas que los tendrá que resolver la PYME sola y algo más drástico, hay problemas que no tienen solución.

---

### UN TEMA APARTE: TRIBUTACION Y PYMEs

No existe razón valedera alguna para que las PYMEs tengan un estatuto tributario aparte.

Un impuesto a las ganancias y un impuesto al valor agregado no tienen porque tener ni generar dificultades en un ámbito PYME. Tampoco impuestos específicos como el caso de los Internos. Lo mismo un impuesto sobre los bienes personales y las ganancias de los titulares de tales empresas.

Es cierto que la administración tributaria complicó, en lugar de facilitar, la gestión tributaria de pequeñas empresas.

Ello conforma algo así como una diferencia entre presión fiscal y sensación térmica fiscal. La primera surge de la alícuota y la segunda de la administración fiscal, sobre todo cuando esta maltrata al contribuyente con exigencias que exceden un razonable deber de colaboración o pequeñas injusticias que se agrandan cuando se padecen personalmente (clausuras de pequeños negocios sin atender en muchos casos buenas razones, la misma multa para todo el mundo, la misma cantidad de días de clausura para el que olvidó pegar el papel en la pared pero lo había pagado que para el que no lo tenía ni lo había pagado, el escaso "juicio" de los jueces administrativos, existencia de competidores que evaden y no son controlados, etc.)

Es cierto también que el impuesto sobre el endeudamiento empresario, está diseñado sobre una premisa que en la PYME no se verifica: la posibilidad de emitir títulos de deuda o acciones, es decir la posibilidad de endeudarse o aumentar el capital a elección. Tal elección no existe en las PYME.

Sin lugar a dudas que la administración tributaria se complica cuando mayor es el número de los agentes económicos, y que cualquier administrador tributario trabaja más tranquilo fiscalizando dos megamercados que doscientos almacenes, o que es más fácil luchar contra el contrabando si fuéramos una isla o tuviéramos una sola entrada al país.

Pero en buena hora tener la feliz complicación de fiscalizar muchos agentes económicos, eso es señal de un país fuerte y funcionando, de un país grande como el que todos soñamos.

Me causa preocupación la idea de fiscalizar sólo a los grandes. En primer lugar por ser una manifestación engañosa o al menos tan relativa como el término "grandes" y en segundo lugar porque si el país va a funcionar como todos queremos habrá muchos contribuyentes a quienes fiscalizar. porque habrá mucha gente ganando plata.

Si se dice que la PYME es la mayor dadora de empleo, ¿cómo se puede combatir el empleo en negro sin fiscalizarla?. Con todo lo que la PYME aporta al producto, y siendo importante como es para la generación de riqueza ¿Cómo se piensa en recaudar sin fiscalizarla?

La evasión tributaria, ya habría empezado a ceder si tuviéramos tantos años de democracia como de educación del contribuyente, sostengo que si se imitara el loable empeño de educación en ecología, donde nuestros niños, trayendo a casa lo que aprenden sobre el cuidado del medio ambiente, son agentes activos de nuestra educación (muy pobre en el tema), tendríamos ya avances importantes en ese terreno.

La evasión de impuestos es un comportamiento delictivo, y hasta el momento no resultan convincentes quienes argumentan con esa suerte de relativismo moral que lo presenta como necesario o inevitable en el ámbito PYME.

## CONCLUSIONES

1. Las Pequeñas y Medianas Empresas, son ante todo empresas y no organizaciones minusválidas.
2. Se ubican en la ancha franja (difícil de delimitar) que va entre la gran empresa y aquellos negocios más artesanales que empresarios.
3. Los problemas de este tipo de empresas no residen en su tamaño, ni se solucionan aumentándolo. En la mayoría de los casos suelen tener el tamaño óptimo e incluso en varios casos tienen un parte muy importante del mercado de los bienes que producen, aunque claramente carecen del poder suficiente para que dicha situación les permita poner precios o condiciones a los restantes operadores económicos.
4. Las PYME operan en condiciones definidas por terceros, sean

otros agentes económicos más poderosos, corporaciones gremiales de trabajadores o el Estado y tienen un bajo nivel de influencia sobre tales condiciones. Algunas de ellas adquieren una dimensión regional que les otorga mejores posibilidades de negociación (no es lo mismo una empresa con cien obreros en una localidad del norte de Santa Fe, que en el Gran Buenos Aires).

5. Podemos clasificar los problemas de las PYMEs en problemas de costo y acceso a los factores de la producción, tanto en cuanto a insumos de producción, mano de obra o capitales.

6. La diferencia entre la PYME y la empresa grande no está en la inteligencia, ni en la capacidad de sus directivos.

7. El Estado debe orientar su política a solucionar aquellos problemas de costo y acceso, sin interferir -en cuanto se trata de empresas- a través de estatutos especiales, y mucho menos mediante leyes fiscales que las beneficien mediante un trato diferencial.

*Santa Fe, Setiembre de 2000.*

JOSE LUIS MILESSI  
Titular de la Cátedra Administración Financiera  
Universidad Nacional del Litoral  
Facultad de Ciencias Económicas - Santa Fe

1 El presente artículo fue originariamente publicado en la Revista del Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas. Nro. 166 del mes de Junio de 2000 (pág. 3 a 8). Esta versión para el IdePyME de ABAPRA tiene algunas pequeñas modificaciones que no lo alteran esencialmente, hechas por el autor. Se reproduce con la expresa autorización del mismo y del Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas.

2 Con el paso del tiempo y como sucedió con la división de la tierra en el sector agropecuario (que superó las expectativas de cualquier reforma agraria) la sucesión de las PYMEs ha generado que coexistan en la empresa quienes actúan como empresarios quienes lo hacen como capitalistas. No me ha llevado poco trabajo explicar a los que trabajan en la empresa que heredaron que el comportamiento del hermano que no trabaja en ella, pero que tiene parte en el capital, no es el de un malvado cuando exige un cierto rendimiento sobre el capital invertido.

3 Una sola mención de detalle. El art. 30 de la ley 25.300, modifica el art. 80 de la ley 24.467. Una lectura detallada de la modificación, nos permite ver la voluntad legislativa de empujar al BCRA a la aceptación de las garantías dentro del sistema. Se agregó un párrafo que indica que el BCRA deberá moverse "en el marco de la presente ley" y se suprimió una mención que había respecto de considerar las garantías como preferidas autoliquidables, "en tanto reúnan los requisitos necesarios", el cual habilitaba al Central a definir primero lo necesario y luego regular las garantías. La regulación del sistema deberá cuidar el delicado equilibrio entre la promoción del instrumento y su eficiencia y seriedad. De no ser así no será la primera vez que buenas herramientas pasan a ser innombrables por su mala aplicación (por ejemplo: promoción industrial).

4 Desde la loma, se mira la PyME como comerciando con la gran empresa. Ello suele ser cierto. Pero existe un enorme comercio interPYME y de hecho tengo la seguridad que el volumen del comercio entre dichas empresas es significativamente mayor que con las grandes empresas.

5 Me gusta el término entre comillas y no sé quien fue su autor pero yo se le escuché decir al Dr. López Murphy en una conferencia hace unos pocos años, por lo que se lo atribuyo a él.

6 A raíz de una medida reciente un empresario me decía: "Yo necesito que me bajen el costo de la energía no que me den un crédito para pagarla". Volvemos al problema de diferenciar. La energía es un problema de costo no de financiamiento.

7 No debemos olvidar que las PYMES, sobre todo las más pequeñas, pretenden resolver sus conflictos fiscales en la instancia administrativa, que opera sin costas y es renuente a asumir el contencioso fiscal en instancias más costosas.

## Según Encuesta de la SEPyME PARA EL 62% DE LOS EMPRESARIOS ES "DIFICIL" O "MUY DIFICIL" ACCEDER A UN CREDITO BANCARIO

Así se desprende de los resultados de la encuesta de la SEPyME, realizada durante los meses de mayo y junio. Entre los motivos por los que los empresarios consideran "difícil" o "muy difícil" acceder al financiamiento, un 77% señala que se "exigen demasiados requisitos", mientras que solo un 40% sostiene que los créditos son caros. En ese sentido debe recordarse que - como ya lo informáramos - ABAPPRA a conformado con la SEPyME un grupo técnico de trabajo para analizar propuestas de flexibilización de las normas que rigen el acceso el crédito.

Para conocer la opinión de los empresarios PyMEs y de la opinión pública sobre los primeros meses de gobierno de la actual gestión, sobre la presidencia Menen, el conocimiento y evaluación del proyecto de Ley PyMEs, y los problemas vinculados al crédito, la SEPyME encargó una encuesta cuyos resultados fueron recientemente puestos en conocimiento de nuestro Instituto.

El trabajo fue llevado a cabo sobre un universo de población general mayor a 18 años y una muestra de 1000 casos, para el supuesto de las empresas sobre un universo de 400 "dueños o personal de dirección" de MiPyMEs

Entre las conclusiones de la encuesta se destaca que el 81% de la opinión pública y el 86% de los empresarios está a favor de la aplicación de políticas activas para las PyMEs.

En lo atinente al crédito la encuesta pone de relieve que el 62% de los empresarios consultados señalaron las dificultades para acceder

a fuentes de financiamiento debido a los numerosos requisitos exigidos por el sistema financiero.

La encuesta de la SEPyME también indica que en su mayoría, las PyMEs se financian a través del descubierto en cuenta corriente y la reinversión de beneficios, sólo un 11% lo hace a través de descuento en papeles comerciales; mientras que un 40% de los entrevistados estarían dispuestos a asociarse con terceros a fines de acceder a nuevos aportes de capital.

Como ya se expresara en nuestro Boletín de mayo junio, es a partir de las dificultades de acceso al financiamiento -que resultan ahora reflejados en la encuesta - que nuestra Asociación se encuentra analizando la normativa del Banco Central conjuntamente con la SEPyME, a fin de evaluar la posibilidad de proponer adecuaciones sobre calificación crediticia y otros aspectos regulatorios que afecten el acceso al crédito de las Pequeñas y Medianas Empresas.

## El 86% DE LOS EMPRESARIOS ESTAN A FAVOR DE POLITICAS ACTIVAS PARA LAS PyMEs.

### PRINCIPALES CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA

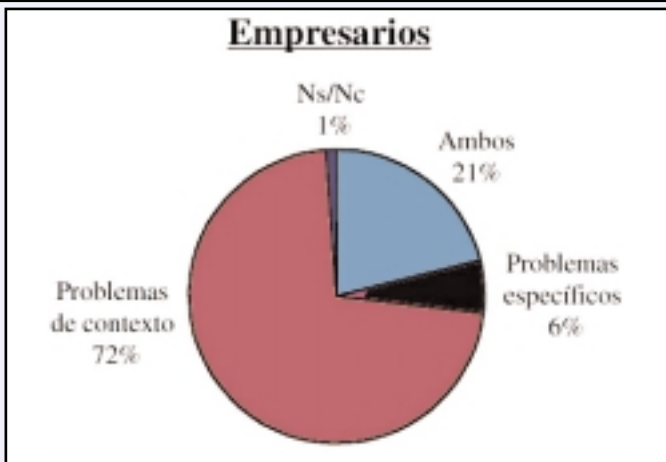
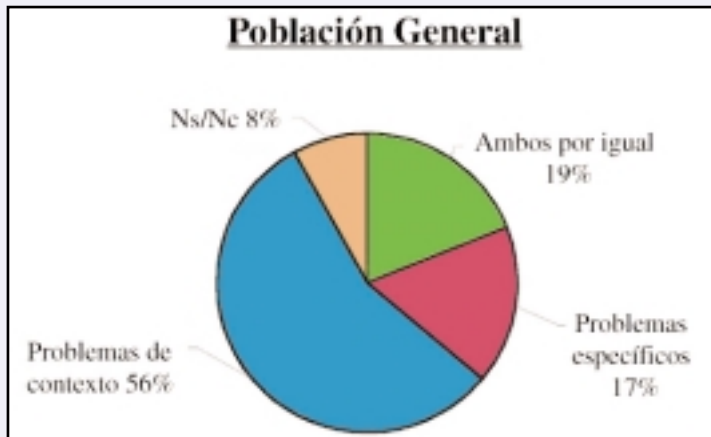
- El 86% de los empresarios y el 81% de la opinión pública está a favor de la aplicación de políticas activas para las PyMEs.
- El 72% de los empresarios y el 51% de la opinión pública creen que los problemas de las PyMEs están vinculados al contexto económico.
- Para el 29% de la opinión pública la recesión ocupa un lugar central entre los problemas PyMEs.
- En el interior del país el 36% de la opinión pública cree que los problemas se relacionan con los altos impuestos y el 33% a la recesión.
- Un 30% de los empresarios cree que la situación de su firma mejorará el año próximo.

- El 79% de la opinión pública y el 85% de los empresarios considera como escasa la preocupación de la gestión del Presidente Menen por las PyMEs.
- El 54% de los empresarios y solo el 26% de la opinión pública conoce la nueva Ley PyME.
- Medidas más importantes para los empresarios:
  1. Reducir las tarifas de servicios públicos
  2. Simplificar trámites impositivos y de contratación de personal
  3. Facilitar el acceso al crédito y al financiamiento
  4. Realizar un mayor control sobre las importaciones para reducir el contrabando.

## Problemas de contexto vs. Problemas específicos

Pregunta:

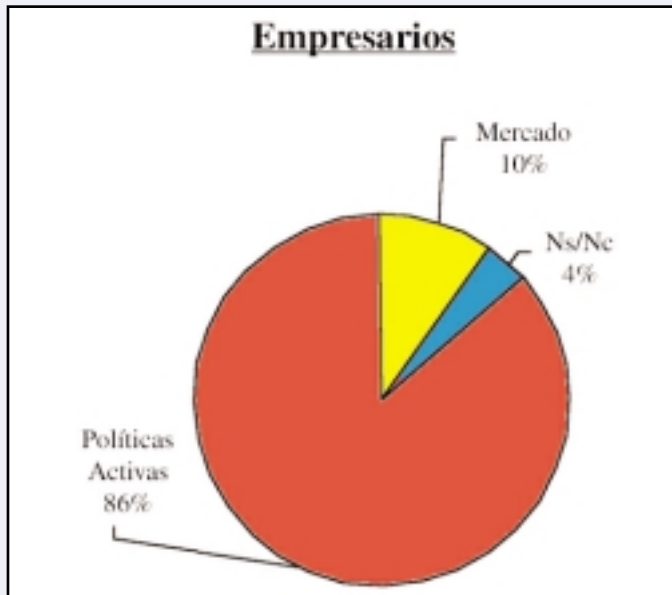
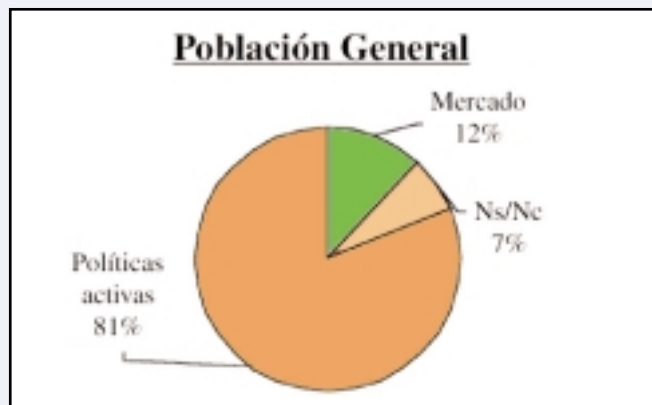
"¿ Que tipos de problemas afectan más a las Pymes en general, los problemas del contexto económico general -como la recesión o el aumento de las tasas de interés- o los problemas específicos -como la falta de información y recursos suficientes para actualizarse y ser más competitivos- ? "



## Políticas activas vs. Mercado

Pregunta:

"¿ El gobierno de De la Rúa debería aplicar políticas activas para facilitar y promover el desarrollo de las Pymes o debería dejar que le mercado lo decida?"



## **MUY BUENO: LAS FUERZAS ARMADAS PROMUEVEN COMPRAS A LAS PyMEs**

Con la presencia del Presidente de la Nación Dr. Fernando de la Rúa se llevó a cabo el "Primer Simposio de Investigación y Producción" cuyo objetivo es impulsar el "compre nacional" y el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas para que provean los materiales de uso militar.

La iniciativa impulsada por el titular de la cartera Ricardo López Murphy, fue resaltada por el Presidente de la Rúa al afirmar en el acto inicial del Simposio "Estoy convencido que la producción

nacional puede atender los requerimientos de las Fuerzas Armadas, sobre todo las pequeñas y medianas empresas".

Del encuentro, que se llevó a cabo entre los días 28 a 30 de agosto en la Escuela Superior Técnica del Ejército, participaron los representantes de 96 empresas, 14 Cámaras y Consejos Profesionales, 9 universidades y 3 bancos. Debe remarcarse en ese sentido la participación de ABAPPRA, a través de su Secretaría Técnica y de su Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (IdePyME).

## LANZARON EL PRIMER FONDO DE CAPITAL DE RIESGO PARA PyMEs

El fondo, que fue presentado por el Banco Credicoop y el BID, permitirá el financiamiento de las PyMEs a largo plazo; los organizadores esperan que se "multiplique" la iniciativa.



El acto llevado a cabo el 8 de septiembre en Buenos Aires se desarrolló con una nutrida asistencia, y además de servir de marco para la presentación del primer fondo de capital de riesgo para PyMEs, tuvo como finalidad analizar las perspectivas de perfeccionar, y multiplicar, el funcionamiento de nuevos Fondos de Inversión destinados al sector de las pequeñas y medianas empresas.

Para evaluar la importancia de la jornada, debe recordarse que los fondos de capital de riesgo están considerados como una alternativa de financiamiento de largo plazo para las pequeñas y medianas empresas. Debe recordarse en tal sentido que el Fondo aporta capital y asistencia técnica a las empresas a cambio de una participación temporal en la misma. Ello equivale a decir que luego de un plazo determinado el socio financiero se retira del negocio luego de acordar la recompra de su participación societaria.

Al respecto el Secretario PyME Guillermo Busso expresó al inaugurar la conferencia: *"Vine a esta reunión con mucho entusiasmo, este es un tema fascinante porque las PyMEs muchas veces más que financiamiento necesitan un socio y los fondos, además de aportar capital aportan un socio profesional lo que significa mejorar la eficiencia"*

Debe destacarse que - como ya informó LeoPyME - el BID y la Fundación Banco Credicoop son socios, mediante aportes que

suman 12 millones de dólares, del primer Fondo de Capital de Riesgo para PyMEs lanzado en la Argentina, una iniciativa que como bien los señalara Rafael Szir, Director Ejecutivo de la Fundación, luego de la sanción de la Ley PyMEs será instrumentada también por el Estado.

El Fondo para PyMEs tendrá una duración de diez años, previéndose nuevos aportes de capital hasta alcanzar los

20 millones de dólares y está destinado a Pequeñas y Medianas Empresas de menos de 100 empleados y ventas de alrededor de 5 millones de pesos anuales.

La administración del Fondo estará a cargo de Inverpyme S. A., un joint venture entre la española Highgrowth International S. A. (51%) y el Banco Credicoop (49%).

Durante el transcurso de las disertaciones el Director argentino del Banco Interamericano de Desarrollo Ricardo Carciofi, luego de preguntarse las razones por las cuales el BID participa de este nuevo instrumento, afirmó que *"el Banco está convencido sobre cual es la naturaleza de los problemas de las PyMEs y cual es su rol estratégico en la economía"*, agregando que *"también hay plena conciencia de las dificultades existentes en los mercados de crédito tradicional"*.

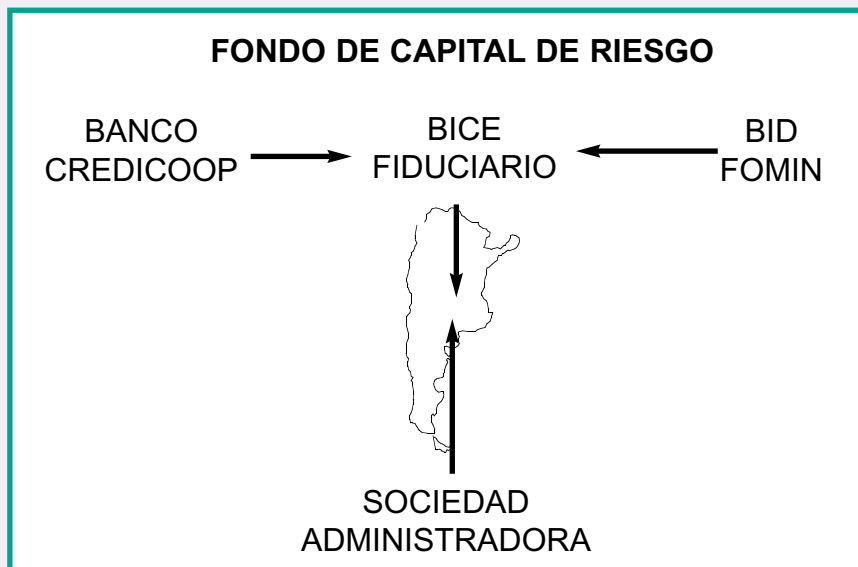
En ese mismo sentido Carlos Heller del Banco Credicoop después de remarcar su orgullo por *"haber sido elegidos (por el BID) para el primer fondo del país"* indicó que *"el fondo de capital de riesgo constituye una contribución eficaz"* para las PyMEs. Heller puso asimismo de relieve que para las PyMEs, *"la obtención del financiamiento a través del capital de riesgo tiene una serie de ventajas"*, entre las que enumeró : *"no se requieren garantías; no deben afrontarse pagos de servicios de deuda mientras la empresa se expande sobre la base de nuevos proyectos y, no se pagan dividendos hasta tanto maduran los proyectos que se están financiando."*

Cabe también consignar que participaron de la conferencia destacados

especialistas nacionales y extranjeros quienes se refirieron a las características y alcances del emprendimiento como también a la experiencia internacional en la materia.

*"Nuestro propósito..."* indicó Szir *"...fue invitar a personas del más alto nivel de responsabilidad en bancos, sociedades financieras, grandes empresas y otros grupos de inversores, a fin de demostrar a*

*través de experiencias concretas generadas en países de Europa y América, que el proyecto piloteado por Credicoop y BID es factible y ofrece una atractiva rentabilidad"*.



## PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES Y CLIENTES PyMES DE GRANDES EMPRESAS

### OBJETIVOS:

El Programa de Desarrollo de Proveedores y Clientes PyMES de Grandes Empresas tiene como objetivo modernizar tanto a pequeños y medianos proveedores y clientes de grandes firmas como a empresas PyMES potencialmente aptas para abastecer a aquellas y que por diferentes razones no se encuentran en condiciones de hacerlo.

Este Programa buscará impulsar:

- El fortalecimiento del vínculo entre la gran empresa y sus proveedores y clientes PyMES.
- El incremento en la participación de los proveedores domésticos PyMES en las compras de las grandes empresas.
- La inserción de los proveedores y clientes PyMES de las grandes empresas en los mercados externos.

### ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO

La Gran Empresa preselecciona un conjunto de proveedores y clientes PyMES a ser desarrollados.

Un equipo técnico conformado por representantes de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y de la propia gran empresa realiza un diagnóstico de la situación de cada una de las firmas PyMES preseleccionadas y elabora un programa de trabajo individual. El contenido de cada programa dependerá de la situación de cada PyME y puede comprender distintos tipos de acciones como por ejemplo: obtención de ISO 9000, instalación de un sistema de seguridad y/o higiene y calidad del producto, estudios de mercado, modificación del "lay out" de la planta, etc.

La Secretaría promueve aunque no excluyentemente, el trabajo asociativo, es decir, la conformación de grupos de hasta cuatro empresas PyMES, ubicadas en una misma zona y que compartan una problemática común, que trabajarán con un mismo consultor o proveedor de servicios técnicos.

El personal de consultoría que llevará a cabo las acciones concretas de reconversión es elegido por las propias PyMES pero la Secretaría exige el cumplimiento de condiciones mínimas de idoneidad técnica por parte de los mismos y de razonabilidad económica en los términos de su contratación.

Una vez puesto en marcha cada programa, el mismo será monitoreado periódicamente por personal técnico de la SEPYPE y de la Gran Empresa.

### FINANCIAMIENTO

Está previsto que los fondos para financiar las acciones de reconversión provengan de tres fuentes distintas:

- La gran empresa.
- Las PyMES.
- El Gobierno Nacional a través del Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE).

Adicionalmente, el Banco de la Nación Argentina ha comprometido su apoyo crediticio a las firmas que formen parte de este programa.

### DONDE INFORMARSE

Telefónicamente al 4349-5470.

Mediante correo electrónico a: [prodepro@sepyme.gov.ar](mailto:prodepro@sepyme.gov.ar)

## PROGRAMAS PARA PYMES DE OTRAS AREAS DE GOBIERNO

### PROGRAMA REGIONAL DE EMPRENDIMIENTOS SOCIALES: "REDES"

La Dirección de Crecimiento Regional y Comunitario dependiente de la Secretaría de Políticas Sociales del Ministerio de Desarrollo Social y Medio Ambiente, lleva adelante el Programa REDES de asistencia técnica y financiera apoyar y/o crear emprendimientos productivos autosustentables generadores de empleo.

Para tal fin se promueve la creación de Servicios Ocupacionales Comunitarios (SOC), que brinden servicios de información, vinculación y asesoramiento, y encaucen iniciativas de formación laboral y de generación de empleo o autoempleo.

La iniciativa está abierta a los municipios, entes públicos o mixtos para el desarrollo regional, asociaciones y organizaciones sociales con inserción territorial y capacidad de gestión (S.O.C.). La

Población Objetivo comprende a sujetos en situación de vulnerabilidad social, que presenten proyectos de emprendimientos productivos individuales o asociativos a crear.

#### Donde dirigirse para obtener más información?

Secretaría de Políticas Sociales. Área de Crecimiento Regional y Comunitario.

Programa Regional de Emprendimientos Sociales (REDES).

Coordinadora General: Dra. Ana Repetto

9 de Julio 1925 - Piso 20 (C.P. 1332) Tel. (011) 4384-8509/10.

Fax: (011) 4379-3892 e-mail: [deslocal@infovia.com.ar](mailto:deslocal@infovia.com.ar)

## REGIMEN DE CREDITO FISCAL PARA CAPACITACION

### ¿Qué es?

Es un mecanismo tendiente a reconocer la inversión directa en la formación de los Recursos Humanos, permitiéndole al sector privado destinar parte de sus obligaciones fiscales hacia la capacitación. Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) que inviertan en capacitación pueden solicitar este beneficio impositivo que les permite recuperar, una vez aprobado el proyecto de capacitación, dichas erogaciones.

El mismo se instrumenta a través de un Certificado de Crédito Fiscal, de libre transmisibilidad por endoso que permite cancelar tributos cuya recaudación y fiscalización está a cargo de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) Ej. Ganancias, IVA.

El beneficio impositivo cubre los gastos efectivamente realizados y hasta un máximo del 8% de la masa salarial bruta correspondiente a los últimos veinticuatro meses (24) anteriores a la solicitud de acceso al Régimen para las PyMES y un 8% sobre idéntico concepto para las grandes empresas que quisieren ceder dicho monto a la capacitación de sus PyMES vinculadas.

La masa salarial bruta esta conformada por todos los pagos correspondientes a remuneraciones por actividades efectivamente realizadas, cualquiera sea su naturaleza o denominación.

### ¿Qué normas lo rigen?

Ley 22.317 (1980): Establece el régimen de Crédito Fiscal.

Ley 24.624 (1996): Extiende a todas las personas de existencia visible o ideal que desarrollen actividades económicas.

Ley 25.064 (1999): Asigna a la SePyME 1/3 del cupo 1999, transfiere el cupo de 1998 y reconoce el 8% de la masa salarial bruta para las empresas PyMES.

Decreto No 819 del 13.VII.98 (B. O. 17.VII.98). Es la norma más importante ya que reglamenta el régimen con relación al sector.

Decreto N° 434 del 29.IV.99. Amplia el alcance del decreto 819/98 a la luz de la experiencia adquirida por la aplicación del decreto citado.

Resolución No 108 del 6.X.98 y Resolución N° 83 del 22.VI.99: Dictadas por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME). Establecen procedimientos para dar celeridad y eficacia a su aplicación, y aprueban formularios a emplear en los distintos

trámites, basando éstos en una metodología simple.

Ley 24.237 (2000): La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa dependiente del Ministerio de Economía, ha sido instituída como única autoridad de aplicación para el cupo asignado de \$12.000.000 en el presupuesto del año 2000.

Resolución N° 24/2000: Crédito Fiscal: Rendición de Cuentas e Inicio de Actividades.

### ¿Quiénes pueden ser beneficiarios?

Las empresas calificables como PyMES en los términos de la Resolución No 401/89 del Ministerio de Economía y las Resoluciones Nos. 208/93 y 52/94 del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

Las interesadas pueden presentarse

- individualmente
- asociadas con otras para este fin
- como beneficiaria de la cesión por una empresa grande.

Quedan excluidas del régimen las personas físicas o jurídicas que desarrollen actividades financieras, inmobiliarias, y corretaje de títulos; las empresas privadas de seguros de capitalización, entidades de pensión privada abierta y prestadores de servicios profesionales.

### ¿Quiénes pueden capacitar?

La capacitación está a cargo de Unidades Capacitadoras las cuales deben estar previamente inscriptas en el Registro de Unidades Capacitadoras que administra la SEPYME.

Las UC pueden ser personas físicas o jurídicas (empresas, instituciones educacionales, asociaciones profesionales, cámaras, sindicatos, organizaciones no gubernamentales, consultoras, etc.) con amplia experiencia en capacitación para empresas.

### ¿Dónde me informo?

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa tiene sus nuevas oficinas en el edificio del Ministerio de Economía, Paseo Colón 185, Capital Federal, (CP 1109ADA), Tel/Fax: 4349-5353.

### ¿Qué se espera para el año 2000?

- Para el año 2000 se ha asignado a la SEPYME un cupo de \$12.000.000 a ser adjudicados bajo el Régimen de Crédito Fiscal.

## ENTIDAD BANCARIA CAMBIA SU DENOMINACION

El Banco Central de la República Argentina hizo saber por Comunicación "B" 6747 del 04.09.00 que a partir del día de la fecha el BANCO DE RIO NEGRO SA. cambió su denominación social por BANCO PATAGONIA SA.



## **EL BANCO DE LA CIUDAD INGRESO COMO SOCIO PROTECTOR A GARANTIZAR.**

Lo hizo con un aporte de diez millones de pesos

El Banco de la Ciudad de Buenos Aires ingresó en carácter de socio protector a la Sociedad de Garantías Recíprocas Garantizar, con el propósito de dar un mayor respaldo a las Pequeñas y Medianas Empresas que actúen en la Capital Federal y Gran Buenos Aires.

Como es sabido Garantizar es una SGR conformada por socios partícipes (las pequeñas y medianas empresas) y socios protectores (el Banco de la Nación, entre otros). Su objeto es el otorgamiento de garantías a las PyMEs, las que logran acceso al crédito bancario a tasas de interés compatibles con el negocio o proyecto.

Debe destacarse que el Banco de la Ciudad mantenía un convenio con la sociedad de garantía y su ingreso significará mejores condiciones de acceso al crédito para las PyMEs locales.

Al respecto, el vicepresidente de la entidad Carlos Pérez Rovira afirmó que *"la asociación con Garantizar se encuadra dentro del fuerte protagonismo que tienen el Banco Ciudad en el mercado local, y su prioritaria intención de desarrollar con mayor énfasis el apoyo crediticio al sector de las pequeñas y medianas empresas de la Ciudad de Buenos Aires y alrededores."*



# INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL



El Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) es un organismo descentralizado del Gobierno Nacional, creado en 1957. Actúa en el ámbito jurisdiccional del Ministerio de Economía y la Secretaría de Industria y Comercio ejerce control superior sobre él.

En 1997 el INTI inicio un plan de transformación y al año siguiente se aprobó el Plan Estratégico del INTI para el período 1998-2000, concebido como herramienta gerencial que significó:

- Maximizar los beneficios derivados de las fortalezas y oportunidades generadas por la naturaleza mixta, pública y privada del INTI y su Sistema de Centros.
- Adecuar la estructura organizativa y de gestión y el portafolio de productos y servicios.
- Fortalecer e incrementar las alianzas estratégicas y la cooperación con los proveedores y usuarios tecnológicos a nivel nacional, regional, especialmente las relaciones derivadas del MERCOSUR e internacional extrazona.
- Desarrollar los recursos humanos a nivel de la excelencia profesional.

## NUESTRA VISION

- Nexo de excelencia entre el sector industrial y la ciencia y tecnología de jerarquía mundial.
- Socio estratégico que anticipa el futuro, altamente calificado, eficiente y con alta calidad en el servicio.
- Instituto capaz de brindar soluciones a los problemas tecnológicos de la industria.

## NUESTRA MISION

- Promover el desarrollo y la transferencia de tecnología a la industria, ya sea utilizando y adaptando la de mejor jerarquía disponible en los mercados o instrumentando soluciones innovadores.
- Asegurar, como organismo certificador de estándares, de especificaciones técnicas, que la calidad de los procesos, bienes y servicios producidos se ajusten a las normas y tendencias mundiales, de modo que la industria alcance un alto nivel de competitividad internacional.

## NUESTROS SERVICIOS

El INTI brinda a la industria servicios de asistencia técnica, investigación y desarrollo, capacitación, calidad y certificación de productos, protección ambiental, ensayos, análisis y calibraciones.

La actividad tecnológica del INTI cubre prácticamente el espectro productivo argentino y se agrupa en los siguientes grandes rubros: medio ambiente, alimentos, construcción, física y metrología, calidad, química y petroquímica, materiales, equipos y procesos, electrónica e informática.

En el Parque Tecnológico Miguelete se localizan dieciocho Centros de Investigación y Desarrollo, dos en Capital Federal, dos en Gran Buenos Aires, uno en el Valle de Río Negro de características sectoriales y ocho centros regionales multipropósito en el resto del país, donde también se ubican tres delegaciones y dos subdelegaciones regionales. Las ventanillas por su parte atienden ejes industriales en zonas específicas.

## PRINCIPALES LOGROS

La **acreditación** por parte del United Kingdom Accreditation Service (UKAS) de los diferentes **ensayos** que se realizan en los Centros de Investigación y Desarrollo bajo normas de calidad **ISO 25**, significa reconocimiento internacional y beneficios para la industria, ello implica mayor capacidad de inserción de las empresas argentinas en los mercados internacionales.

El INTI fue galardonado con el **Premio Nacional a la Calidad 1999** para el Sector Público y es el primer organismo estatal que recibió la **certificación según ISO 9002** realizado por el Bureau Veritas Quality International (BVQI).

La **regionalización** del Instituto no se detiene. Si bien la mayor parte de los Centros de Investigación y Desarrollo en el Parque Tecnológico Miguelete el INTI trabaja para que en el interior del país los centros estén en condiciones de brindar servicios a cualquier tipo de demanda.

La implementación de la **Carrera del Tecnólogo**, hizo posible que los profesionales del INTI participen en cursos de postgrado en diferentes instituciones universitarias en un programa de alta capacitación promovido, coordinado y parcialmente financiado por el Organismo.

## PROYECCIÓN HACIA EL EXTERIOR

El INTI promovió en 1998 la constitución de la **Asociación Estratégica de los Institutos Tecnológicos del MERCOSUR**. El motor que impulsa esta alianza es lograr la coordinación de políticas en el ámbito de la calidad industrial a fin de eliminar eventuales dificultades técnicas con que se enfrentan los productos de cada país para su circulación dentro del MERCOSUR.

En el marco de la **cooperación internacional**, el INTI cuenta con una histórica tradición de lazos con la Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit (GTZ) y el Physikalisch Technische Bundesanstalt (PTB) de Alemania, así como la Japan International Cooperation Agency (JICA) de Japón.

## EL INTI Y LA COMUNIDAD

El INTI ingresó al **Programa Carta Compromiso con el Ciudadano** en mayo de 2000 mediante la suscripción de un convenio con las Unidades de Cooperación, Secretaría para la Modernización del Estado de la Vicepresidencia de la Nación y Subsecretaría de la Gestión Pública de la Jefatura de Gabinete de Ministros.

El Programa fue creado con el objeto de instrumentar compromisos de servicio por parte de los organismos públicos prestadores directos, donde se transparenten las condiciones y modalidades operativas de las prestaciones así como los derechos que con relación al tema asisten a los ciudadanos.

El mes de octubre de 2000 marca la celebración de las Terceras Jornadas de Desarrollo e Innovación Tecnológica y Primeras Jornadas de Puertas Abiertas.

Las Jornadas de Desarrollo permiten elaborar un balance de lo realizado y de lo que está en ejecución, difundir entre colegas e industriales los resultados de los proyectos, profundizar la relación entre los Centros del Sistema INTI y fomentar la de éstos con las empresas.

## DESAYUNOS EN ABAPPRA

09/08



El Lic. Rozenwürcel se dirige a los asistentes a su lado Pablo Wende (CVN) E. Acuña y Naón Malod (IdePyME) y Gustavo Gonzalez (SEPyME)



Guillermo Rozenwürcel dialoga con Pablo Wende de CVN



La disertación del Ex Secretario PyME despertó el interés de sus invitados

13/09



De Der. a Izq. Rubén Bucafusco (Camara Emp. Vicente Lopez), Victor Procupetz (Unión Emp. de Moreno), Adolfo de Keravenaut (ADIMRA), Ministro Scarabino



El Dr. Federico Scarabino, Lic. Dante Sica y Coordinador IdePyME durante su disertación.

Obtenga el material y la desgrabación de los desayunos en ABAPPRA en:

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

## FEDERICO SCARABINO

**MINISTRO DE LA PRODUCCION DE  
LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES.**



"muchas veces los empresarios no conocen los programas y las alternativas que tienen para solucionar sus problemas y no pueden andar deambulando por todas las oficinas públicas"

**P**oco después de participar en el ciclo "DESAYUNOS EN ABAPPRA" disertando sobre "Las PyMEs en la Provincia de Buenos Aires, el Ministro de la Producción Dr. Federico Scarabino mantuvo un breve diálogo con el IdePyME.

**Sr. Ministro ¿Cuáles fueron los objetivos que tuvo en cuenta cuando asumió sus funciones?**

Los objetivos que tuvimos en cuenta fueron varios. En primer lugar y sobre la base del diagnóstico que teníamos, fortalecer el crecimiento y tener un ámbito propicio para afianzar el tejido productivo que existía en la provincia de Buenos Aires y generar el nacimiento de nuevas empresas. Además tener como destinatario específico de las "herramientas" que podían trabajarse desde el Ministerio de la Producción a las micro, pequeñas y medianas empresas.

**¿Qué instrumentos existen en la Provincia a efectos de consolidar el tejido productivo?**

Los instrumentos que tenemos son muchos. En primer término la Ley de Compre Provincial recientemente sancionada, que posibilita que las empresas instaladas en la provincia tengan preferencia a igualdad de precio y de calidad con productos extranjeros y también posibilita que el ejecutivo provincial le dé esta preferencia aún cuando el precio exceda un 5%, además de garantizar a las PyMEs un 15% del total de las adquisiciones en bienes y servicios del Estado.

En segundo lugar tenemos un Programa de Apoyo a las Micro Empresas, en la Provincia existe una ley regulatoria de la actividad de las mismas y básicamente estamos trabajando en tratar de insertar

todos los microemprendimientos en un esquema productivo, coordinando con el municipio la tarea. Queremos tener un relevamiento más certero sobre qué es lo que pasa con los microemprendedores a través de cursos de capacitación y sosteniendo muy fuertemente el sistema de tutores. Seguimos con las líneas de crédito del Banco de la Provincia, del CFI para estos emprendimientos...

**Precisamente Sr. Ministro, ¿podría explicarse respecto al financiamiento?**

Bien, Ustedes conocen bien al FOGABA, que le permite a los empresarios contar con garantías para acceder a créditos; fondo que tiene convenios automáticos con varios bancos. También tenemos un Programa de Subsidios de Tasas por el que subsidiamos líneas de créditos para PyMEs con destino a la incorporación de nuevas tecnologías, adquisición de bienes de capital y capital de trabajo, con una tasa del 6 al 9%.

**¿Qué puede decirnos respecto a los Parques Industriales?**

Otro instrumento que tenemos es la Promoción de Parques Industriales ya que la provincia apoya, sostiene y promueve la constitución de parques industriales, hay una Ley de Parques Industriales en nuestra provincia y se ha formado una federación de parques tecnológicos con la cual estamos trabajando porque entendemos que el agrupamiento en parques tiene dos ventajas. En el gran Buenos Aires permite la relocalización empresarial solucionando los lógicos problemas que significan empresas instaladas en el ejido urbano y en segundo lugar porque creemos que la posibilidad de instalarse en parques genera una sinergia especial para los empresarios.

**Usted se refirió durante a su disertación al "Portal para PyMEs" ¿Podría recordarnos que importancia le atribuyen al mismo?**

El Portal para PyMEs bonerense es otro de los instrumentos a los que me refería. Creemos que es una herramienta que sirve en primer lugar para brindar información rápida, ágil al empresario, porque como hoy señalaba, muchas veces los empresarios no conocen los programas y las alternativas que tienen para solucionar sus problemas y no pueden andar deambulando por todas las oficinas públicas.

**Por último, Sr. Ministro, Usted también señaló que las Agencias de Desarrollo que impulsa el Gobierno Nacional tienen que ser "consensuadas" con las provincias. ¿Podría explicarnos por qué?**

Porque sino se va a crear una nueva órbita más de burocracia estatal, en las Provincias que tienen algún tipo de organización -aunque más no sea incipiente - tendiente a fortalecer la red productiva, sea agencia regional de desarrollo, sea como tenemos nosotros el Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense (IDEB) que son instituciones que además contemplan la participación municipal. Si viene otra repartición estatal y se instala al lado de la que ya está lo único que vamos a generar es mayor dispendio de actividad, mayor confusión y además una competencia que no tiene razón de ser. Nosotros creemos que todos los programas se tienen que "bajar" seriamente, sean provinciales o nacionales, por el Municipio. Por esa razón tenemos que ayudar a los Municipios a que asuman el liderazgo productivo, aún a costa de algunos dirigentes que no quieren hacerlo.