

✓ **Martinez**
dió a conocer el plan
Labor de la SePyME

✓ **Roberto Felletti:**
El apoyo a las PyMEs
debe ser una política Única.

✓ **El Warrant,**
otra herramienta Financiera.

✓ **PyMes Españolas buscan**
socios en nuestro país.

✓ **Banco de la Ciudad de**
Buenos Aires, Apoyo a las
PyMEs.

✓ **El BICE, constituyó un**
nuevo fideicomiso regional
de inversión.

✓ **Los Problemas de**
gerenciamiento en las
PyMES.

✓ **Reportaje a Tomas Bulat.**

EL Dr. ENRIQUE OLIVERA ASUMIO LA PRESIDENCIA DE ABAPPRA

Nota Página 4



Felices Fiestas!

SERVICIOS, ACTIVIDADES e INFORMACION del IdePyME

Servicios

Asesoramiento: Sobre programas globales de crédito, convenios financieros con organismos internacionales, Orientaciones sobre diagnósticos de gestión empresarial; administrativas, de gerenciamiento e informáticas. Información sobre Sociedades de Garantía Recíproca y otros sistemas asociativos.

Estudios y Análisis Técnicos: Micro y macroeconómicos, diagnósticos financieros, normas de la autoridad monetaria (BCRA) relativas a las pequeñas y medianas empresas; refinanciación de pasivos empresarios – bonos, sistemas de amortización, y devengamientos de activos-. Nuevas herramientas de financiación (leasing, factoring, warrant, fondos de capital de riesgo, SGR, etc.) Información sobre tipo de cambios cruzados y operaciones a término para sector exportador.

Capacitación: Organización de seminarios, talleres, workshops y cursos en combinación con el Centro de Capacitación de ABAPPRA en nuestra sede o bien "in company" adecuado a las necesidades de cada empresa. Se tratan temas de gestión empresarial, planificación financiera, de recursos humanos, de mercadotecnia, de innovación tecnológica y de integración regional (Mercosur, Alca, Unión Europea).

Consultoría: Acotamos nuestra tarea en orientar y asesorar en cuanto a consultoras especializadas de plaza, o bien respondiendo a información técnica sobre las mismas. Igualmente sobre oficinas de representación de las Pymes sobre gestiones de éstas ante organismos públicos o privados,

nacionales o extranjeros.

Información sistematizada: A través del Banco de Datos del Instituto o de la Secretaría de Estado para las Pymes.

Actividades

Desayunos Mensuales: El IdePyME organiza estas reuniones con representantes de las áreas Pymes de: los bancos asociados, empresarios, cámaras e instituciones afines, organismo públicos, y técnicos consultores entre otros. Dos horas de charlas participando con disertantes, invitados especiales, sobre inquietudes comunes a nuestro tema trascendente e intercambiando información sobre la marcha de la economía y sus negocios.

Congresos, Conferencias y Seminarios: Con programas destinados al análisis y el debate sobre el desafío y la problemática del sector en aras a enfrentar y transitar los próximos años . El escenario económico y financiero regional e internacional. Las perspectivas de recuperación, de competitividad, de productividad, de gestión, de costos en la economía argentina, la vigencia de la convertibilidad y su viabilidad dentro del sector externo, entre otros temas.

Visitas del IdePyME: Periódicamente el Coordinador y el titular de la Secretaría de Estudios Económicos del Instituto, realizan visitas regionales programadas por los Bancos asociados, a fin de interiorizar a los funcionarios sobre actividades y servicios del IdePyME; previéndose al mismo tiempo, la posibilidad de llevar a cabo reuniones con Empresarios o Cámaras empresariales del lugar.

Información

LeoPyme: Publicación mensual el IdePyME. Tirada de la edición, 30.000 ejemplares. Informativo que resume en forma analítica y sintética los principales acontecimientos y novedades del quehacer Pyme, junto a las actividades desplegadas por el Instituto. De distribución gratuita a los Poderes Ejecutivos, Ministerios, Secretarías y Subsecretarías de los Estados Nacional y Provinciales; al Poder Legislativo Nacional, a titulares de comisiones Pymes de las Legislaturas Provinciales; a los Municipios y Comisiones Municipales de todo el país; a Embajadas, Consejerías Económicas y Agregadurías Comerciales; a organismos internacionales (ONU, OEA, OEI, OIT, BM, FMI, BID, IFC, CEPAL, SBA, SEBRAE, CORFO, DINAPyME); a los Bancos Asociados a ABAPPRA para su distribución entre la clientela Pyme, al Banco Central y a los bancos no asociados a esta Cámara, a ABA y la Asociación Bancaria; a Compañías Financieras, Fondos Comunes de Inversión, AFJP y ART; a Casas de Provincia; Academias Nacionales, Centros, Confederaciones, Consejos, Colegios y Escuelas Profesionales de todo el país, a la Confederación General del Trabajo y la Unión Industrial Argentina.; a Universidades, Rectorados, Facultades, Institutos y Fundaciones; a Asociaciones, Federaciones, Cámaras, Sociedades y Centros Industriales, Comerciales, de Estudios y Regionales; a Bolsas de Comercio, Sociedades de Bolsa e Institutos de Mercado de Capitales; a estudios profesionales de Consultorías y todo otra persona que solicite su incorporación al mailing.

Contáctenos: Tel./Fax. (011) 4322-5342 - e-mail: idepyme@abappra.com.ar - http:// www.idepyme.com.ar



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, http://www.abappra.com

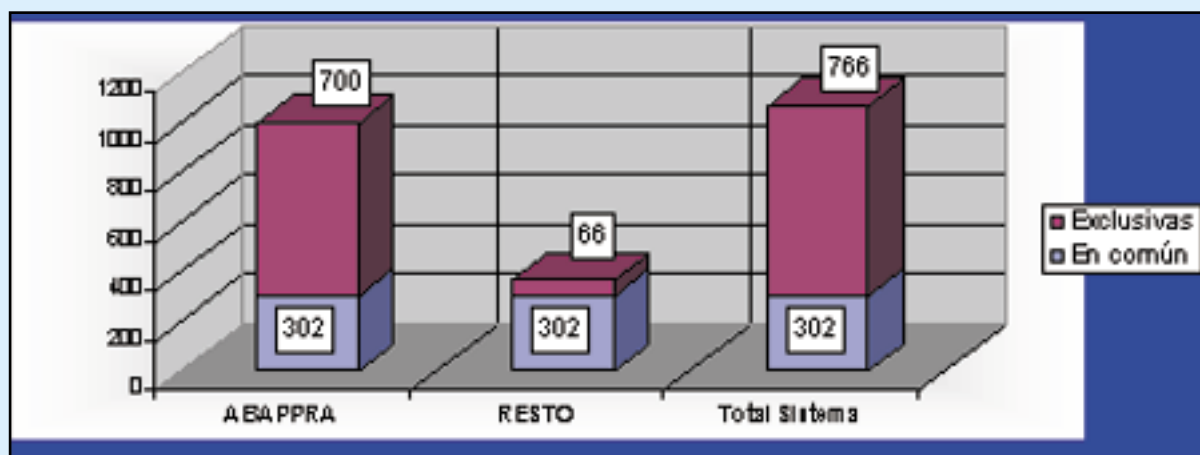
Editor Responsable
ABAPPRA

Posicionamiento

SABIA USTED QUE...el sistema financiero registra 1.068 localidades con radicación de casas bancarias?

- De ellas el 94% son atendidas por entidades asociadas a ABAPPRA
- De este total el 66% es cubierto exclusivamente por Bancos socios de ABAPPRA

1. ABAPPRA: entidades asociadas.
 2. Resto: entidades asociadas a ABA, ABM, y no asociadas a Cámaras.
- Fuente: BCRA a Junio de 2000



Total Localidades del Sistema Financiero				
	En común	Exclusivas	Total	Cada una s/total
ABAPPRA	302	700	1002	93.8%
RESTO	302	66	368	34.5%
Total Sistema	302	766	1068	
% s/ total	28.3%	71.7%	100.0%	

Desagregado 1. Localidades de Capital Federal y Gran Buenos Aires				
	En común	Exclusivas	Total	Cada una s/total
ABAPPRA	69	29	98	9.2%
RESTO	69	15	84	7.9%
Total Sistema	69	44	113	
% s/ total	6.5%	4.1%	10.6%	

Desagregado 2. Localid. interior Pcia. Bs. As. más 22 provincias restantes				
	En común	Exclusivas	Total	Cada una s/total
ABAPPRA	233	671	904	84.6%
RESTO	233	51	284	26.6%
Total Sistema	233	722	955	
% s/ total	21.8%	67.6%	89.4%	

EL DR. ENRIQUE OLIVERA

ASUMIO LA PRESIDENCIA DE ABAPPRA

ABAPPRA

El día miércoles 6 de diciembre se llevó a cabo en la sede de ABAPPRA una Reunión Plenaria de Presidentes y Consejo Directivo en la que el Señor Presidente del Banco de la Nación Argentina Dr. Enrique Olivera asumió como presidente de nuestra Asociación.

Durante el transcurso de la reunión el Señor Carlos Heller remarcó la importancia que el anterior presidente del Banco de la Nación y ABAPPRA haya sido convocado para desempeñar importantes tareas en el Gabinete Nacional, habiendo puesto de relieve que durante la presidencia del Licenciado Colombo se había encarado " *la tarea de darle a ABAPPRA un nuevo protagonismo*", a través de la incorporación de nuevos asociados.



Bajo la idea de fortalecer la identidad de ABAPPRA y darle continuidad a la tarea desarrollada hasta el presente, Heller invitó a hacer uso de la palabra al nuevo titular de ABAPPRA quién luego de expresar su orgullo por presidir nuestra asociación subrayó que: *"Tenemos muchos temas en común y muchos objetivos compartidos, entre ellos la prioridad de apoyar a las pequeñas y medianas empresas"*.

Con posterioridad al Plenario, al que concurrió la mayoría de los Presidentes de las entidades asociadas, el Dr. Enrique Olivera ofreció una breve conferencia de prensa en la que puso de relieve la importancia de las entidades financieras nucleadas en ABAPPRA, las que participan con un 37% de los préstamos, 40% de los depósitos y 39% de los Patrimonios Netos.



En tal sentido, el Dr. Olivera expresó que *"En la sinergia y en el trabajo conjunto de la red de entidades financieras que componen ABAPPRA tendremos un sistema financiero más preocupado por financiar proyectos productivos de nuestras empresas."*

Asistieron el ministro Machinea, y más
de 300 empresarios y dirigentes del sector

Ministerio de Economía
Secretaría de la Pequeña
y Mediana Empresa



MARTINEZ DIO A CONOCER EL PLAN DE LABOR DE LA SEPyME

El nuevo secretario de la Pequeña y Mediana Empresa, Enrique Martínez, dio a conocer los detalles del plan de labor de la SEPyME, y destacó el rol que cumplirá ese organismo para la protección de las empresas del sector, durante un acto que contó con la presencia del ministro de Economía, José Luis Machinea.

Martínez expuso ante más de 300 empresarios, políticos y dirigentes del sector entre los cuales se encontraban representantes del IdePyME, los ejes sobre los cuales estará centrada la labor de la SEPyME, para brindar asistencia, promoción y protección a las micro, pequeñas y medianas empresas de todo el país.

La misión de la SEPyME será la de "asistir al Ministerio de Economía, en el diseño, implementación y supervisión de acciones conducentes a lograr mayor competitividad de las unidades productivas pequeñas, en todo el ámbito nacional", destacó Martínez.

Explicó que para mejorar la posibilidad del Estado de fortalecer la competitividad resulta necesario reducir los costos financieros, impositivos y de servicios; y mejorar la eficiencia en el uso de los recursos materiales y humanos.

Entre los costos financieros, Martínez resaltó la necesidad de trabajar con la autoridad monetaria en las actuales normas de calificación crediticia, la promoción de los fondos fiduciarios y de las Sociedades de Garantía Recíproca, la implementación del FOGAPYME, al que consideró "una herramienta poderosa para favorecer el acceso al crédito", y el monitoreo del régimen de subsidios de tasas de interés.

Por el lado de los costos impositivos, indicó que la SEPyME no puede tener injerencia en el tema, pero aseguró que impulsará la creación de la figura del contribuyente eventual, "que permitirá a centenares de miles de trabajadores incorporarse a la economía formal".

Entre los costos de servicios subrayó la importancia de encontrar mecanismos para el agrupamiento de la demanda de energía y gas, que permita reducir el costo para las MIPyMES; y la evaluación de las estructuras tarifarias, "para entender en qué medida las pymes son perjudicadas".

En relación con la necesidad de mejorar la eficiencia en el uso de los recursos materiales y humanos, Martínez destacó la necesidad de trabajar sobre cinco grandes temas: la protección de las pymes, la capacitación, la estructuración de una cadena de valor, exportaciones pymes, y la articulación de la producción a escala local.

Acercas de la protección a las pymes, explicó el alcance de la línea de trabajo conjunto con la Aduana y con las agrupaciones gremiales empresarias y sindicales para combatir los ilícitos de importación, el monitoreo permanente para el cumplimiento del Compre PyME por parte del sector público, y el trabajo que realizará la SEPyME para la recepción y seguimiento de quejas que presenten las firmas del sector, sobre ilegalidades que las afecten.

En relación con la capacitación anunció la postergación para la presentación de proyectos del régimen de Crédito Fiscal hasta -en principio- el 20 de diciembre próximo, e indicó que la prioridad la tendrán aquellas iniciativas de las provincias más pequeñas, y las que promuevan la asociación

y la intervención del sistema universitario y de ciencia y tecnología.

"Queremos discutir con los empresarios qué tipo de capacitación es la que necesitan", indicó Martínez, quien aseguró además que el Programa Federal que impulsa la SEPyME junto con las provincias "será profundizado".

Asimismo, para el área de capacitación, anunció la creación, en el ámbito de la SEPyME, de un área específica para atender de modo especial a las microempresas y a quienes se encuentran fuera de la economía formal.

Finalmente, y en relación con el campo del desarrollo de las pymes, Martínez destacó la importancia de trabajar en la estructuración de la cadena de valor, el desarrollo de redes de proveedores y clientes, la generación de eslabones ausentes dentro de la cadena de valor, y la profundización y ampliación del actual programa de asociatividad de empresas exportadoras.

Serán creadas áreas para la protección de las pymes, y para quienes están fuera de la economía formal. La SEPyME atenderá las situaciones críticas en materia productiva y social a escala local. Trabajará con el BCRA sobre el actual régimen de calificación de deudores e impulsará la creación de la figura de contribuyente eventual.

IdePyME

ACTIVIDADES DEL IdePYME

SOBRE CAPACITACION A PyMES

Durante el segundo semestre del año el IdePyME a través del Centro de Capacitación de ABAPPRA, inició actividades de capacitación en conjunto con la SEPYME con el objeto de acercar a las pequeñas y medianas empresas conceptos y herramientas que faciliten su acercamiento al sistema financiero.

Entre Ríos, Córdoba y Chubut, con la participación de casi 900 empresarios.

Se aboraron los temas de "Mecanismos de Financiación para Pymes" y el nuevo perfil de las relaciones de las Pymes con el sistema financiero.

El éxito obtenido en las sucesivas convocatorias indica que debemos continuar con la tarea iniciada este año

Se dictaron once conferencias en capital federal (sede Sepyme) y en las provincias de Corrientes, La Rioja, Misiones,



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

www.idepyme.com.ar
 Ingrese ahora por la Red al Institute 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.

En esta oportunidad el beneficiario fue la Provincia del Neuquén

BICE

EL BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR

FIRMO UN NUEVO CONVENIO DE FIDEICOMISO

REGIONAL DE INVERSION POR U\$S 50.000.000,00



El Presidente del BICE Licenciado Diego Yofre y el Gobernador de la Provincia del Neuquén Dr. Jorge Sobisch firmaron un compromiso de aporte para la constitución del Fideicomiso Regional de Inversión destinado a asistir Pymes y Microemprendimientos en esa región. En esa oportunidad suscribieron también el acuerdo, el Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa Ing. Enrique Martínez y el Secretario de Provincias Ing. Walter Ceballos.

El programa que se puso en marcha, totalizará u\$s 50.000.000.- fraccionado en cinco tramos de u\$s 10.000.000.- cada uno. El aporte del BICE asciende a un 20% del fondo, otro porcentaje similar será integrado por el Gobierno Provincial, en tanto la SEPYME concurrirá con un 10% del FRI. El 50% restante será suscripto por el mercado de capitales.

El objetivo de los FRI es brindar a las Pymes un mecanismo de financiamiento para proyectos de inversión productiva a bajas tasas

y largos plazos, fomentando el uso del leasing para la incorporación de tecnología y equipamiento informático.

El BICE realizará la ingeniería financiera de los proyectos, así como las normas del crédito, flexibilizando los requisitos de calificación al tomador.

Es este el cuarto Fideicomiso Regional de Inversión constuído por el BICE en colaboración con la SEPYME, luego de los firmados con las Provincias de Mendoza, San Juan y Entre Ríos.

La finalidad del Banco es contribuir con este moderno instrumento financiero creado por la Ley 24.441, al desarrollo del mercado de capitales argentino, generando políticas de promoción para el desarrollo y crecimiento de las mipymes y pymes en todas las regiones del país.

El BICE es miembro del Consejo Directivo de ABAPPRA.

LOS PROBLEMAS DE GERENCIAMIENTO EN LAS PYMES

Gerenciamiento Y EL NUEVO ROL DE LAS CAMARAS REGIONALES QUE LAS AGRUPAN



√ Un caso típico de las Pymes nacionales es la dirección hogareña de los negocios en las que se privilegia el parentesco antes que la profesionalización de la empresa. Es el propietario Pyme el encargado de dirigir todas las áreas ya sean éstas productivas, comerciales o financieras y muy raramente delega estas funciones más allá de su contorno familiar. Para estos empresarios delegar en terceros es abandonar su cometido de personalizar la toma de decisiones, trabajar en equipo no es conveniente. Básicamente esto se advierte en aquellos pequeños empresarios que ya van por la segunda o tercera generación repitiendo el andar de sus ancestros, aquellos cuyo objetivo inmediato es atender exclusivamente la superación del día, desatendiendo las herramientas de gestión; los que viven fabricando artesanalmente su producto sin darse cuenta que alguien del otro lado del mercado se lo copia, se lo fabrica más barato, se lo marketinea y se lo vende competitivamente. Estas empresas desconocen quienes son sus competidores, sus costos, cuanto ganan -o pierden- por producto vendido, cuál es la renta de sus activos, de qué sirve un estudio de mercado, etc.

√ Es bien cierto que estos pequeños oferentes de bienes o servicios no tienen acceso al crédito institucional, pero en muchos casos ello se debe al mal manejo del capital de trabajo o de los stocks o de la ausencia de un gerenciamiento financiero vinculado a la caída de la rentabilidad. Llama la atención el desconocimiento sobre distintos instrumentos no tradicionales de financiación para Pymes por ejemplo; El Leasing, El Factoring, El Warrant, El Fideicomiso, Las ON., Las SGR, o Las SCR.; todos estos productos financieros bancarios o no bancarios.

√ Los tiempos han cambiado y con éstos los paradigmas de la economía tradicional y familiar, hoy existen otros códigos relacionados con iniciativas de asociatividad entre Pymes, con la velocidad de los negocios, con la incorporación tecnológica, con las comunicaciones,

con el comercio electrónico. Sólo el 3% de la Pymes hace su oferta por Internet.

√ Lamentablemente son contadas las Cámaras regionales que nuclean a este tipo de empresas, que den respuestas apropiadas para enfrentar con éxito al desafío que plantea adaptarse a una nueva arquitectura del sistema económico y financiero internacional. El déficit de las Cámaras está vinculado a directivos que trasladan su contexto de incertidumbre empresaria antes definido, a la toma de decisiones colectivas. El empresario-directivo transfiere a la Asociación su experiencia personal olvidando el gerenciamiento profesional idóneo. En este caso es generalizado que eviten gastos en capacitación o asesoramiento pues sus resultados invariablemente van a confrontar con sus criterios.

√ La consolidación de proyectos asociativos a través de agrupaciones transitorias de Pymes con el objeto de garantizar el crecimiento y desarrollo de las pequeñas unidades productivas, reconvirtiendo sistemas, incorporando perfil tecnológico, ofreciendo servicios de mejor calidad y precios competitivos, es el desafío primordial de los tiempos que corren. El tema es aunar gestiones comunes asesoradas y apoyadas por organismos consultivos. De hecho la mayoría de los países europeos y asiáticos han basado el extraordinario crecimiento de sus pequeñas y medianas empresas en estos grupos corporativos que han sido vitales en la generación de nuevos empleos al reactivar su capacidad productiva a través de la inversión originada en el crédito financiero al cual han tenido acceso a través de diversas formas asociativas como por ejemplo las Sociedades de Garantía Recíproca.

√ Estas formas asociativas deben reconocer un hacedor, que mejor entonces que las Cámaras Empresarias de sus respectivas regiones.

Como colofón se reproduce la respuesta a una de las preguntas contenidas en la tercera encuesta estructural sobre PyMIs realizada por el "Observatorio Permanente de las PyMIs Argentinas" perteneciente al Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA.

√ ¿Su empresa participa de alguna iniciativa asociativa con otras PyMIs? (en %)

Tamaño de las empresas	Sí	No
De 10 a 24 ocupados	6,5	93,5
De 25 a 54 ocupados	7,5	92,5
De 55 a 200 ocupados	11,0	89,0
Total ponderado	7,3	92,7

A simple vista, la participación en iniciativas asociativas crece a medida que crece la dimensión de la empresa.





EL WARRANT

OTRA HERRAMIENTA FINANCIERA

Hasta hoy hemos analizado cuatro distintos mecanismos de financiación para Pymes, a saber:

- √ El Leasing ; "Leopyme nº 10" -agosto 2000-
- √ El Factoring; "Leopyme nº 11" -septiembre 2000-
- √ La Sociedad de Garantía Recíproca; "Leopyme" nº 12 -octubre 2000-
- √ Los Fondos de Capital de Riesgo; "Leopyme nº 12" -octubre 2000-

Todos ellos pueden consultarse en nuestro sitio web www.idepyme.com.ar - "Guía de Instrumentos Financieros".

Incorporamos ahora esta operatoria crediticia que configura un interesante instrumento financiero y de garantía, el WARRANT.

1 Descripción del negocio

La operatoria consiste en que una empresa propietaria de stocks de bienes y productos fungibles (agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o manufacturas nacionales o importadas en plaza y con destino definitivo), puedan obtener asistencia crediticia procediendo a depositar los mismos en empresas de depósitos debidamente autorizadas para tal actividad.

Estos depositarios emiten dos tipos de documentos negociables, a saber:

- √ El "certificado de depósito", que otorga a su tenedor el reconocimiento de la propiedad de los bienes depositados.
- √ El warrant, que representa un derecho creditorio equivalente al valor de los bienes depositados y una garantía prendaria sobre esos bienes.

Si la empresa depositante desea:

- √ Vender los bienes depositados, debe entregar ambos títulos (certificado de depósito y warrant).
- √ Obtener fondos líquidos, negociar únicamente el warrant mediante endoso a favor del acreedor que lo asista crediticiamente.

Es decir que ambos títulos funcionan en forma independiente uno de otro. La sola negociación del warrant, provoca la indisponibilidad de los bienes depositados, atento a que ellos quedan en garantía del crédito obtenido.

2 Practicidad

La utilización del warrant presenta diversos beneficios, veamos:

- √ Facilita la administración de stocks, evitando su acumulación y

sus costos financieros.

- √ Facilita la comercialización de los bienes depositados (mejor planificación comercial)
- √ Permite el acceso al crédito ya que el acreedor cuenta con una garantía real que no se encuentra alcanzada por situaciones personales o patrimoniales del deudor (fallecimiento, concurso o quiebra).

3 Emisión del warrant

Contra la entrega de los bienes ya depositados, la empresa depositaria emite a la orden del depositante los dos documentos mencionados (el certificado de depósito y el warrant), bajo las siguientes características y condiciones:

- √ La moneda de emisión del warrant puede ser nacional o extranjera.
- √ Ambos tipos de documentos deben ser nominativos.
- √ Los productos depositados deben ser asegurados ya sea por su dueño o por la empresa depositaria.
- √ Los bienes depositados deben encontrarse libres de todo gravamen o embargo judicial.

4 Circulación del warrant

Tanto el certificado de depósito como el warrant son títulos negociables mediante endoso extendido al dorso del documento respectivo.

Pueden endosarse ambos documentos al mismo endosatario o a endosarios distintos. Uno será el adquirente de los bienes o productos depositados, el otro será el acreedor otorgante del crédito.

El primer endoso debe necesariamente registrarse en la empresa depositaria, los endosos subsiguientes no requieren de registración. Todos los firmantes del certificado de depósito o del warrant son so-

lidariamente responsables ante el último tenedor legítimo.

5 Las empresas de depósito

Los depósitos de esta operatoria pueden ser:

√ Fiscales: aquellos que se encuentran ubicados en zonas aduaneras.

√ Particulares: los más importantes en la actualidad. Requieren de la aprobación del Poder Ejecutivo para funcionar como tales y obtenida ésta debe publicarse en el Boletín Oficial.

6 Régimen legal aplicable

La normativa que rige la actividad de las empresas de depósito, de la emisión de warrants y de los acreedores financieros bancarios, es:

√ Ley 9643 (1914) y su decreto reglamentario.

√ Autoridad de aplicación: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

√ Comunicación B.C.R.A. "A" 2932 (09-06-99) que categoriza a los "warrants" sobre mercaderías fungibles de cotización normal y habitual en mercados locales o internacionales, como "garantías preferidas "A" siendo computables al 80% del valor de mercado de bienes.

El presente trabajo es una síntesis del seminario sobre WARRANT que periódicamente se dictan en la sede de nuestra asociación, a cargo del Dr. Eduardo Barreira Delfino, Coordinador del Centro de Capacitación de ABAPRA.

Para mayores informes comunicarse a:

Tel./Fax 4322-5342

E mail: info@abappra.com.ar

E mail: idepyme@abappra.com.ar

<http://www.abappra.com.ar>

<http://www.idepyme.com.ar>

DEFENSORIA DE DERECHOS EXCLUSIVA PARA PYMES

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (Sepyme) acaba de lanzar un programa llamado "Protección PYME" como canal para que las firmas chicas, pequeñas y medianas puedan denunciar, quejarse o reclamar sobre problemas que enfrenten.

Es decir, mediante "Protección PYME" se podrán denunciar: problemas con las licitaciones del Estado que no consideren los derechos de las Pymes proveedoras; ilícitos de importación; dificultades con el sistema financiero; inconvenientes en gestiones ante los estados nacionales, provinciales o municipales; temas de competencia desleal que afecten mercadería argentina; publicidad engañosa, etc.

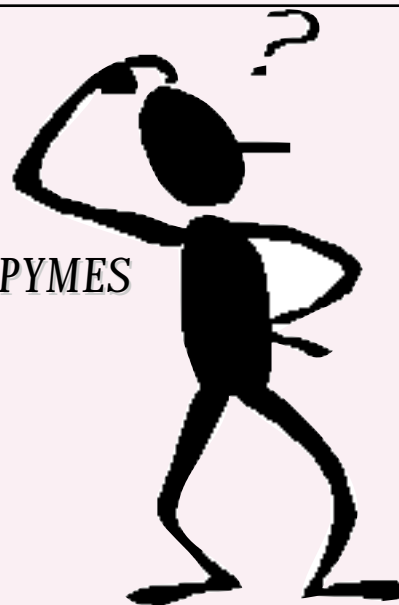
La Sepyme atenderá reclamos que atañen a varias áreas del Gobierno; como por ejemplo: Aduana, Secretaría de Comercio, Salud

Pública, el Servicios Nacional de Sanidad Animal (Senasa), el Instituto Nacional de la Propiedad Intelectual (INPI), la Administración Nacional de Medicamentos y Alimentos (Anmat), Bromatología y otros.

Los reclamos pueden recibirse en la Secretaría Pyme por tres vías:

1. Personalmente: en Paseo Colón 185 PB. Ciudad de Buenos Aires
2. Por teléfono: al 4349-7007/7008/7009
3. Por correo electrónico: proteccion@sepyme.gov.ar

En todos los casos es muy conveniente acompañar la documentación que pruebe el derecho reclamando. La Sepyme ha prometido no demorar más de 15 días el tratamiento de los casos no judiciales.



Financiamiento

ALTERNATIVAS INTERNACIONALES DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES

Con la presencia de funcionarios de dos organismos extranjeros se realizó el PRIMER SEMINARIO INTERNACIONAL DE INSTITUCIONES DE GARANTÍA Y APOYO TÉCNICO A LAS PYMES en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, organizado por el Fondo de Garantía de la Provincia de Buenos Aires (FOGABA), Garantizar SGR., el Instituto de Desarrollo Empresario Bonaerense (IDEB) y el Ministerio de Producción de la Provincia de Buenos Aires.

En el encuentro se trataron distintos temas relativos a formas de apoyo a las Pymes, ya sea mediante el asesoramiento técnico, la capacitación, o a través de fondos como créditos directos o como garantías.

En lo relacionado a préstamos y garantías, disertaron los representantes de:

® **Corporación Interamericana de Inversiones** (CII) brazo financiero del grupo BID.

El funcionario explicó que la institución realiza préstamo a largo plazo o bien realiza inversiones de capital convirtiéndose en accionista minoritario de la empresa (SCR), para la concreción de proyectos de inversión ya sea en expansiones de empresas existentes o bien en nuevos emprendimientos.

La financiación se realiza a través de dos canales:

1. Préstamos directos a las empresas similares a los concedidos por los bancos comerciales.
2. Préstamos indirectos en los cuales la CII intenta movilizar recursos a través de créditos de bancos o de inversiones de fondos comunes en esas empresas.

Una de las formas de financiamiento que movilizan la mayor cantidad de recursos son los préstamos sindicados para proyectos asociativos, realizados por los bancos de inversión a través de la CII, según el punto segundo.

Para la elección de los proyectos a financiar, además de asegurarse que el proyecto sea solvente como para repagar el préstamo, la CII tiene en cuenta que el crédito ayude a fomentar el desarrollo y uso de recursos, promover el empleo, promover el uso de tecnología, originar divisas o el ahorro de ellas y promover la asociación participativa de terceros.

® **Small Business Administration (SBA)** organismo de los

Estados Unidos de América (EE.UU.) destinado a ayudar a las Pymes.

El representante aclaró que la SBA da préstamos a través de dos programas básicos:

1. El Direct Loan Program (DLP) mediante el cual se otorgan créditos directos a empresas a las que los bancos les negaron el préstamo.

2. El Guarantee Loan Program (GLP) por el cual se garantizan los préstamos que los bancos realicen a las empresas, pero que no se producirían sin esa garantía

Cuando una Pyme recurre a un banco de EE.UU. en busca de un crédito, puede obtener tres respuestas:

• Si al banco le agrada el proyecto, otorga el crédito.

• Si el proyecto le resulta interesante pero no del todo atractivo puede estar necesitando una garantía para decidirse, por lo cual las empresas en esta categoría califican para el GLP.

• Si el proyecto no es de interés del banco, las Pymes deben concurrir a la SBA con una carta firmada por la entidad financiera explicando que se rechazó la solicitud de crédito, en este caso la empresa califica para el DLP.

Sin embargo, al igual que la CII la SBA intenta atender únicamente las necesidades de aquellas empresas que no pueden obtener financiación en otro lado, es decir aquellas que operan en el margen, que no son muy rentables. De todas maneras el organismo no está destinado a obras de caridad, sino que igualmente verifica que el negocio se financie generando los fondos necesarios para repagar la deuda ya que esto servirá como fuente de ingresos para otros proyectos.

Respecto a las garantías, el funcionario explicó que las mismas jamás cubren el 100%, ya que se intenta que el banco siempre tenga algo que perder para que se preocupe de administrar o seguir el préstamo. Por ejemplo, la SBA garantiza una parte de la deuda

con la condición que el banco otorgante tome un colateral por el saldo de la deuda. En este caso si el banco no toma ese reaseguro y se produce el incumplimiento, la SBA no honra su garantía ya que el banco no cumplió su parte en el acuerdo. Con esto la SBA intenta hacer entender a los bancos que por no tener una garantía suficiente debe dejar de hacer su tarea de evaluación del riesgo, en este caso a pesar de recibir la garantía debe hacer lo mismo que si no la hubiera.

Por último el Lic. Osvaldo Cortesi, vicepresidente del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), señaló la necesidad de crear

políticas que aseguren la llegada de capitales de riesgo a través de fideicomisos de inversión o de la creación de SGR's. En este sentido, el BICE intenta crear la mayor cantidad de fideicomisos o SGR's posibles para financiar inversiones.

q "El sistema bancario argentino es solvente y líquido, pero no genera créditos, tiene exceso de regulaciones técnicas y no asume todos los riesgos que debería asumir" argumentó Cortesi, explicando que las Pymes deben recurrir a los mercados de capitales. "El objetivo es entonces lograr que esos mercados de capitales asuman riesgos que los bancos no desean asumir".

ABAPPRA

ABAPPRA AUSPICIO Y PARTICIPO DE LA JORNADA SOBRE TRANSPARENCIA EN LOS MERCADOS DE CAPITALLES



Organizada por la Secretaría de Finanzas del Ministerio de Economía de la Nación

La presentación del anteproyecto de ley de Transparencia en los Mercados de Capitales y Mejores Prácticas para el Gobierno de las Sociedades, iniciativa lanzada por la Secretaría de Finanzas, fue el destino de un seminario organizado para su lanzamiento, donde el gobierno incorporó la mayor parte de las inquietudes y preocupaciones que existen al respecto.

El Secretario de Finanzas Lic. Daniel Marx destacó que "hay una gran urgencia por modernizar la legislación vigente" asegurando que la propuesta busca fortalecer de los mercados de capitales como etapa necesaria para garantizar el crecimiento económico del país.

Del encuentro surgió la clara demanda por parte de los participantes a la jornada, en el sentido de que el proyecto instrumente regulaciones que garanticen los derechos de los accionistas minoritarios, representados básicamente en la figura de las AFJP. En otro apartado del seminario se resaltó la necesidad de proteger a estos accionistas de la decisión de los mayoritarios de retirar un papel de sus cotizaciones habituales en el mercado de valores, ya que bajo las normas actuales los socios minoritarios se ven obligados a acep-

tar por sus acciones un pago igual al valor de libros independientemente de su cotización en el mercado

El proyecto en síntesis propone:

1. Establecer pisos mínimos en la participación de los accionistas minoritarios.
2. Establecer la responsabilidad del emisor ante aberraciones en el precio de una nueva acción.
3. Permitir a la CNV arbitrar con los técnicos de la compañía emisora si se considera el valor del nuevo título está fuera de rango.
4. Establecer la obligatoriedad que los socios minoritarios reciban al momento del retiro de una cotización un precio equitativo por sus tenencias, que supere el valor de libros acercándose al valor bursátil.
5. Reglamentar un nuevo régimen de sanciones. Establecer períodos de inhabilitaciones hasta un máximo de 5 años y un tiempo de suspensiones de hasta 2 años.
6. Dictar normas que aseguren el juego limpio en la integración de los directorios con participación de las minorías accionarias.

PYMES ESPAÑOLAS BUSCAN SOCIAS EN NUESTRO PAIS



El Director General de M&A Fusiones y Adquisiciones de Barcelona, D. Alberto Alberich Llavería visitó la Argentina a fin de avanzar en la búsqueda de socios para Pymes españolas

El ejecutivo estimó que durante el primer semestre del 2001 desembarcarán nuevas Pymes españolas dedicadas a los negocios de playas de estacionamiento, energía, telecomunicaciones, materiales plásticos y emprendimientos inmobiliarios, que invertirán unos 25 millones de dólares.

"Para el empresario español el perfil ideal sería encontrar el socio local al que él pueda aportar financiación, tecnología, mejores compras por compras comunes, sinergia de mercado; pero en principio la continuidad del socio local es condición sine qua non".

"Algunos proveedores nuestro ya han venido, se han establecido y han tenido un crecimiento espectacular, los que incentiva ahora que otras empresas de nuestra región quieran seguir el ejemplo. Han

encontrado varias modalidades, pero se apunta al tema de las firmas familiares, algo que había mucho en España y que ahora está abandonándose, pero que en la Argentina es todavía una asignatura pendiente de profesionalizar, su estructura empresarial."

"La Pymes españolas tuvieron una época similar a la que están viviendo hoy las Pymes argentinas, porque hemos sido un mercado muy cerrado del que las empresas no salían tradicionalmente, las que han superado la apertura económica y la incorporación de España al mercado común, se ha saneado. Y ante ese mercado común europeo tan repartido, el planteo de crecimiento que se hacen es con miras a Latinoamérica, donde el interlocutor natural es la Argentina".

VISITO ABAPPRA LA LIC. PAOLA COCCIAGLIA

LA FUNCIONARIA, QUE SE DESEMPEÑA COMO SUBSECRETARIA GENERAL ADJUNTA DE LA PRESIDENCIA DE LA NACION, SE REFIRIÓ ANTE REPRESENTANTES DE ENTIDADES ASOCIADAS A LA COMISION INTERMINISTERIAL DE COMERCIO EXTERIOR (CICE) QUE ELLE COORDINA.

La Licenciada Paola Cocciaglia, que fuera especialmente invitada por ABAPPRA, acaba de asumir las funciones de Subsecretaria de Economías Regionales, estuvo acompañada por el Doctor Hector Arese, Director de la Comisión Nacional de Comercio Exterior, el Licenciado Daniel Avaro, Asesor de la Administración Nacional de Aduanas y el Licenciado Pablo Coronel, Adscripto a la Presidencia del Banco de Inversión y Comercio Exterior-BICE.

Después de ser presentada por el Gerente de ABAPPRA, Doctor Eduardo R. D'Amato, ante los integrantes de la Comisión Comercio Exterior y Cambios, que preside el Doctor Roberto Giménez por el Banco de la Nación Argentina, la Licenciada Cocciaglia se refirió a la creación de esta Comisión, que trata de concentrar y procesar información de los distintos organismos que intervienen en el comercio exterior, para poder diagnosticar y coordinar políticas consensuadas y correctivas de corto plazo. De esta manera se propone la promoción y el desarrollo del Comercio Exterior. La CICE está compuesta por Cancillería, Ministerio de Economía, AFIP, Banco Nación y BICE, cuyos miembros se desempeñan ad-honorem.

Se entregó a los presentes el Plan Nacional de Desarrollo del Comercio Exterior y Promoción de Inversiones extranjeras 2000-2004 (Primera Etapa), uno de cuyos objetivos es lograr el máximo crecimiento y diversificación de exportaciones y mercados y duplicar las exportaciones en cuatro años con la implementación de mecanismos simples y flexibles.

Durante el curso de la reunión, el Doctor Eduardo D' Amato destacó la importancia de este contacto con la CICE, señalando que "hemos abierto un canal de comunicación donde se volcaron las inquietudes del organismo

Dr. Hector F. Arese, Lic. Daniel Avaro, Lic. Paola Cocciaglia, Lic. Pablo Coronel, Dr. D'Amato Eduardo



hacia los bancos: facilitar financiaciones a Pymes; como así mismo diversas preocupaciones de los asociados: Garantías ante la Aduana".

Asimismo, la Licenciada Cocciaglia y asesores que la acompañaron mantuvieron una reunión con el Director Ejecutivo de ABAPPRA Dr. Luis Bucafusco y el Coordinador del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa - IDEPyME, Doctor Edgardo Acuña, donde se planteó la posibilidad de establecer acciones conjuntas.

Los invitados expusieron respecto del accionar del organismo que representan y su particular operatoria, que destacamos sintéticamente a continuación:

ADUANA

Módulo de Valor:

Están tratando de incorporar los datos en forma inteligente, para lo cual se encuentran negociando con la aduana estadounidense para lograr un acuerdo, lo que permitirá contar con valores reales y actualizados, para evitar la subfacturación.

Régimen de control para productos sospechados:

Se aplicará un procedimiento similar el adoptado por la Unión Europea, consistente en el seguimiento de determinados productos para evitar la competencia desleal.

Control Pre Embarque:

Algunos productos sensibles podrían mantener el control pre embarque, dado que se están tomando otras medidas que lo reemplazarían totalmente. Actualmente se eliminó el 62 % de posiciones, que representa aproximadamente el 70 % del valor FOB.



BANCO CIUDAD DE BUENOS AIRES

APOYO A LAS PYMES

Banco Ciudad acompaña el desarrollo de sus proyectos, poniendo a su disposición una suma de dinero a utilizar en función al crecimiento de sus emprendimientos, adaptando el flujo de fondos a sus necesidades.

Ud. cuenta con una línea de crédito en U\$S con garantía hipotecaria destinada a Pequeñas, Medianas Empresas y Personas Físicas que realicen actividades comerciales, dándole la posibilidad de concretar sus proyectos.

Monto: hasta el 50% del precio de compra o valor de tasación del inmueble, con un máximo de U\$S 200.000.

Tasa: 11,5% variable.

Plazo máximo: 60 meses.

Gastos Administrativos: 2% sobre el monto del préstamo, a percibirse en el momento de la efectivización total o parcial del mismo.

Este crédito tiene además una característica muy interesante... Usted elige como pagarlo.

- **Sistema Francés:** se efectúan en cuotas mensuales, vencidas y consecutivas cada una de las cuales comprenderán capital e interés. Se considerará un período de gracia de 6 meses en los cuales sólo deberá abonar interés.

Tenga en cuenta que puede renovar su préstamo antes de la cancelación total del mismo.

- **Crédito en Cuenta Corriente en dólares con margen decreciente:** Ud. podrá utilizar los fondos hasta el límite prefijado, el que disminuirá a razón del 5% trimestral acumulativo, debiendo comenzar dicha reducción dentro del trimestre posterior al mes de otorgamiento del crédito. Los intereses se abonarán en forma vencida mensual sobre los saldos efectivamente utilizados.

Es conveniente en situaciones eventuales de iliquidez de rápida gestión orientado a la financiación de sus proyectos.

- **Crédito en Cuenta Corriente en dólares con margen decreciente y saldo al vencimiento del crédito:** Ud. podrá utilizar los fondos hasta el límite prefijado el que disminuirá a razón del 3% trimestral acumulativo, comenzando dicha reducción dentro del trimestre posterior al mes de otorgamiento del crédito, debiendo proceder a la cancelación del 43% restante dentro del último trimestre. Los intereses se abonarán en forma vencida, sobre los saldos efectivamente utilizados.

Usted cuenta con libertad para disponer del monto asignado de la manera más conveniente, así podrá adecuarlo al giro habitual de su negocio

ROBERTO FELETTI,
Director del Banco de la Ciudad de Buenos Aires

"EL APOYO A LAS PYMES DEBE SER UNA POLITICA UNICA"



Mucho se ha hablado y escrito sobre los problemas que enfrentan los PyMEs en la Argentina y hasta el momento se ha hecho bastante poco por solucionarlos. Desde nuestra interpretación una PyME no es una empresa grande "achicada" o que no ha podido expandirse, sino que se trata de un agente económico particular con rasgos propios, por lo que deben ser atendidas en forma particular, no porque se ubiquen en un escalón por debajo de las grandes, sino porque simplemente son sujetos diferentes.

También sabemos que el alto endeudamiento de muchas de ellas y la falta de acceso a líneas de crédito convenientes son una de sus principales debilidades, aunque no la única. En efecto, en la mayoría de los casos se ha llegado a esta situación como consecuencia de deficiencias que se hayan en ámbitos de la firma o de su entorno ajenos al financiero: las turbulencias macro y de ambiente, la falta de mercado, un mal gerenciamiento, altos costos, etc.

En este sentido, creemos que el apoyo a las PyMEs debe ser una política única que analice a la firma -o a un grupo de firmas- y su entorno en forma integral y que, por lo tanto, proponga instrumentos integrales para lo cual es prioritario la coordinación de todos los organismos de apoyo a PyMEs de la Ciudad y que, asegurando su continuidad en el tiempo y su visibilidad, esa política sea legitimada socialmente como eficiente y útil para el desarrollo económico de la región. Bajo este marco, focalizando en lo financiero, pero sin olvidar el resto, el Banco Ciudad ideó su Plan PyMe, estimando que durante el año que viene podrá colocar en todo concepto una suma cercana a los cincuenta millones de pesos en nuevas vinculaciones PyMes.

A partir de mediados de este año, en el Banco empezamos a instrumentar un Plan PyMe, cuyo objetivo es avanzar en la atención personalizada de este estrato de firmas y cuyo lanzamiento está previsto para el primer trimestre del año que viene. Si bien en un Banco del tamaño del Ciudad, las PyMEs representan -y seguramente lo seguirán haciendo- una baja proporción de la cartera medida en términos monetarios, el número actual de clientes PyMe no es para nada despreciable y su incremento será uno de los indicadores prioritarios de la política comercial del Banco en los próximos años, no sólo porque creemos que las PyMEs son motor del desarrollo económico de la ciudad y generan una alta proporción de los nuevos puestos de trabajo, sino que estamos convencidos que, además, prestarle a las PyMes es un buen negocio.

Conscientes que uno de sus principales problemas tiene que ver con la accesibilidad al crédito - en lo que se refiere a tasas, requisitos, garantías, etc.- y que no todo es "culpa del Central y sus resoluciones", sino que los Bancos también arrastramos algunos vicios que desalientan el acercamiento de las PyMEs a nuestras instituciones, hemos generado un nuevo programa destinado al financiamiento y asistencia de las empresas radicadas en Capital y en el conurbano. Así, y para una atención focalizada, el área de cobertura del Banco se dividió en cinco Zonas PyMe, monitoreadas desde una sucursal estratégica por zona, a las cuales se destinaron oficiales de crédito especializados en la atención de PyMEs. Para que los zonales funcionen eficientemente existe, tanto para los oficiales como para sus asistentes, un programa de capacitación permanente que se va reajustando a medida que surgen nuevas demandas desde los zonales.

El Plan consta de varios instrumentos que ya se encuentran disponibles y otros que se van a ir sumando de aquí hasta marzo del año que viene.

En cuanto a la tasa de interés, hace ya algunos meses hemos dispuesto

una baja global de dos puntos porcentuales, haciéndola realmente competitiva. Cabe mencionar, que esta decisión se ha mantenido aún en estos tiempos de mayor volatilidad y enrarecimiento de los mercados

Para facilitar el acceso a líneas más acordes con la realidad PyME concretamos la participación del Banco en "GARANTIZAR", aportando la suma de diez millones de pesos como Socio Protector de esta Sociedad de Garantía Recíproca; a la que se suma la atención de operaciones con garantía de FOGABA. Además hemos suscripto un acuerdo por el que integramos dos millones de dólares al Fondo de Capital de Riesgo FOMIN-BID - Banco Credicoop, el cual nos permitirá asociarnos a empresas PyMe que presenten un proyecto de inversión realmente interesante.

Estamos trabajando con la SEPYME en algunos programas conjuntos, como el "INICIAR" (que se larga en enero de 2001) y por el cual disponemos de dos millones de pesos para préstamos de mediano plazo destinados a firmas que facturen menos de 500.000 pesos. Asimismo intervinimos en las licitaciones de tasas bonificadas y contamos actualmente con una línea por tres millones de dólares para turismo y otra por dos millones para financiar exportaciones.

Todas estas medidas acompañan a las líneas de crédito con las que ya operaba el Banco, tanto horizontales (crédito con garantía hipotecaria o prendaria) como sectoriales (agencias receptoras, hoteles, restaurantes y cafés, entre otras).

Bajo la visión de que cualquier plan que quiera ser efectivo debe ser llevado adelante conjuntamente con los demás organismos de apoyo y asistencia a PyMes que desarrollen su actividad en la región metropolitana, es que el Banco Ciudad está coordinando su Plan Pyme con la Secretaría de Desarrollo Económico de la Ciudad, siendo esta una política inédita en el ámbito de la ciudad. La idea básica es destinar los instrumentos de asistencia y financiamiento a PyMes, en forma complementada y sin superposición de recursos, armando una batería de instrumentos que pueda ser asumida y difundida tanto por el Banco como por el Gobierno de la Ciudad.

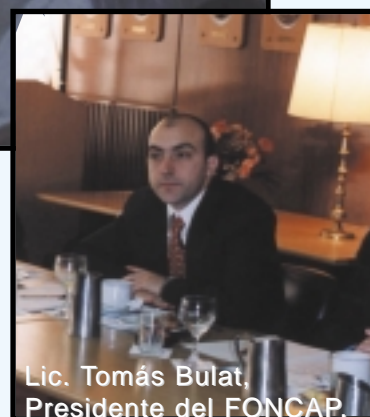
En este sentido, la primer política conjunta se concretará durante el año que viene ya que el Gobierno de la Ciudad destinó en su Presupuesto 2001 la suma de dos millones y medio de pesos para la bonificación de tasas de interés destinada a créditos a PyMEs, siendo el Banco Ciudad la Institución prestataria.

La iniciativa PyMe del Banco Ciudad contempla además del financiamiento, aspectos tales como el de la investigación de microsectores concentrados geográficamente (clusters), que podrían convertirse en potenciales sujetos de crédito y la constitución de consorcios de exportación, que puedan llegar a la escala y diversidad de productos que imponen mercados externos más grandes o más exigentes que el nuestro. Para el año que viene se pondrán en funcionamiento desayunos de trabajo mensuales para clientes PyME del Banco y se distribuirán nuevos informes sobre temas económico-financieros. Para tales fines, además del área comercial, contamos con el esfuerzo del Instituto de Comercio Exterior, y el sector de Estudios Económicos.

Aspiramos entonces a que el Ciudad se convierta en el corto plazo en uno de los principales actores de la política PyMe de la Ciudad y que pueda acompañar el crecimiento de este sector productivo, que será fundamental para mejorar los niveles de empleo y la calidad de vida del conjunto de nuestra población.

DESAYUNOS EN ABAPPRA

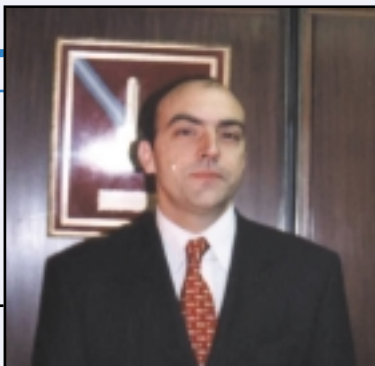
15/11



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

www.idepyme.com.ar

TOMÁS BULAT



El mes de noviembre disertaron, en el ciclo "Desayunos en ABAPRA" organizado por el IdePyME el Licenciado Tomás Bulat Presidente del Foncap y el Sr. Rafael Szir, Director Ejecutivo de la Fundación Banco Credicoop. Después de la disertación LeoPyME mantuvo una entrevista con Tomás Bulat.

Licenciado Tomás Bulat ¿Qué es el Foncap?

El Foncap es una sociedad anónima con el 51% de Capital Privado y 49% estatal que administra un Fondo Fiduciario de 40 millones de dólares. El Foncap tiene como objetivo configurar una red de financiamiento alternativo para microempresarios, es decir para aquellas personas que no pueden acceder al sistema "regulado" bancario por no cumplir con todas las formalidades legales. Debe señalarse que el área del sector público que integra este fondo es el Ministerio de Desarrollo Social y Medio Ambiente, mientras que el sector privado esta conformado por una ONG norteamericana especializada en esta operatoria y que actúa en toda Latinoamérica.

¿Cuál es la situación de los microempresarios argentinos?

No es buena, muchos han tomado la microempresa como una actividad de refugio, pensándola como si fuera transitoria cuando en la realidad muchas veces pasa a ser permanente. La situación no es buena porque la macroeconomía no es buena, pero también porque no existe un marco legal que defina, proteja y permita el desarrollo de este tipo de actividades productivas. En la Argentina, el informal es entonces además ilegal y por eso debemos trabajar para que no toda la gente informal es necesariamente ilegal...

¿Esta situación es igual en otros países América latina, o hay políticas más específicas para los "informales"?

No, no. No es igual, hay políticas mucho más específicas. Argentina esta muy retrasada respecto a este tema. De hecho países como Bolivia o Perú tienen instituciones financieras que les prestan a los microempresarios y están reguladas por los Bancos Centrales.

En nuestro país no existen reglamentaciones ya que, como lo decía en la charla, si al Banco central no le interesa la PyME menos le puede interesar la microempresa. Lamentablemente el microempresario no es un ser económicamente relevante para el Banco Central.

¿Cuál es la experiencia del Foncap en los dos años de su existencia?

Podemos decir que hemos aprendido más de los errores que de los aciertos. Nos han tocado, por desgracia, años económicamente muy duros como el año 99 y el año 2000. Esto nos ha llevado a que los emprendedores sufran además los problemas que sufren todos. Ello no obstante podemos decir que tenemos 23 microbancos y ya estamos en 7 provincias argentinas. En definitiva, estamos aprendiendo, la experiencia es mixta, tenemos casos exitosos y casos vacíos...

¿Puede referirse a que tipo de convenios firma el Foncap, y explicarnos el concepto de "microbanco"?

El Foncap firma "contratos" con los microbancos, a los que además de dinero también se les da asistencia técnica para que puedan trabajar con personas que no tienen garantías, que son informales y necesitan un tratamiento especial para que se les pueda otorgar un crédito. Este tratamiento implica seguimiento, análisis de la capacidad de repago, pertenencia a la comunidad.

En cuanto a las instituciones, con las se firman los contratos abarcan desde mutuales, cooperativas, fundaciones, hasta un banco.

¿Cuáles son los montos de los créditos y a quienes se asignan?

Los montos promedios son de \$980. El máximo que les permitimos dar a los "microbancos" es de un promedio de \$3000 y nunca más de \$5000. El banco es el que decide la

metodología de otorgamiento de acuerdo a la zona y al tipo de sectores al que van dirigidos. Nosotros evaluamos cuando se presenta un programa a tres años la consistencia del mismo pero no le ponemos restricciones, porque el microbanco es el que tienen la responsabilidad patrimonial y por lo tanto tiene derecho a aplicar los fondos de acuerdo con sus criterios. Nosotros lo que evaluamos es la consistencia, es decir si va a ser actividad urbana, básicamente comercio observamos que el plazo sea relativamente corto, con alta rotación. Por el contrario si se trata de programas productivos, el plazo debe ser más largo.

Una última pregunta que engloba dos interrogantes ¿Cual es la rentabilidad del "microbanco"? y ¿Qué pasa con la mora?

No tenemos base histórica real para saber cual es la rentabilidad real pero estamos trabajando para que la rentabilidad este éste entre el 12 y el 14% anual. Debe tenerse en cuenta que además el Foncap subsidia capacitación debido a que esta metodología no es conocida en nuestro país. La mora es normalmente alta, pero lo que es importante en este tipo de créditos no es la mora sino la incobrabilidad. Ello en cuanto a veces la mora puede alcanzar índices cercanos al 30%, cuando después la incobrabilidad alcanza solo al 7%. En este tipo de sectores mora muy alta no quiere decir nada, en la medida que sea bien administrada. Quería por último señalar la experiencia en Mendoza que está funcionando bien, con grupos solidarios de tres personas, donde se está colocando muy lentamente pero muy bien. También en un área completamente distinta es muy interesante la experiencia del Foncap con el Banco de Tucumán.

¿Como contactarse con Foncap?
www.foncap.com.ar
 Tél (011) 434-50621-011