



√ SEPyME:

- ¿Nuevas medidas de financiamiento para las PyMEs
- Qué es una PyME?
- Nueva reglamentación

√ ¿Qué es el Fideicomiso Financiero?

√ Escasa Utilización de los créditos para PyMEs a tasa subsidiada

√ Capacitación de ABAPPRA para PyMEs

√ EL BICE:

- Financiamiento de la Inversión
- Firmó el compromiso del convenio de Fideicomiso Regional de Inversión (FRI) con la provincia de La Pampa

√ Otras Ofertas Crediticias de los Bancos de ABAPPRA:

- Banco Ciudad de Bs. As.
- Banco Credicoop

√ Actividades 2001 del IdePyME

EL MERCOSUR DIEZ AÑOS DESPUES DE SU CREACIÓN




Información Sistematizada


Congresos y Conferencias

Desayunos mensuales


Análisis técnicos

Capacitación  Cursos 2001

Consultoría

LeoPyME  Consulte todos los ejemplares de LeoPyME desde su computadora.

Asesoramiento

Contactenos 

www.idepyme.com.ar

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

ABAPPRA



IdePyME

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

Coordinación Técnica
IdePyME

Diseño y Diagramación
Eliana Bucafusco

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

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

Editor Responsable
ABAPPRA

¿QUÉ ES UNA PyME?

¿Qué es una Micro, Pequeña o Mediana Empresa?. Generalmente las preguntas más simples suelen ser las de respuestas más difíciles, y esto resulta aplicable a la definición de una PyME. En efecto ¿Quién no sabe que es una PyME?. Se trata de una empresa prototipo evaluando su dimensión e importancia en el marco de una estructura productiva nacional. Sin embargo a poco de adentrarnos en el tema veremos que existen distintos "criterios" para encuadrar a una empresa dentro de la categoría PyME y que estos criterios pueden variar no solo entre distintos países, sino también dentro de un mismo territorio para distintos efectos.

Veamos. En **LeoPyME** de noviembre de 1999 señalábamos que *"las distintas definiciones de PYME consultadas a nivel nacional denotan la heterogeneidad de criterios para definir una empresa como PyME"*.

Así por ejemplo decíamos que "una primera clasificación de los criterios utilizados se basa en criterios **cuantitativos** (personal ocupado, nivel de facturación etc.) y **cualitativos** (la propiedad del capital y su independencia).

También señalábamos que en el ámbito del BCRA y el Ministerio de Economía coexistían análogas (y complejas) formas de establecer que era una PyME, regladas por la Circular "A" 1600 modif. por la Circular "A" 2089 del BCRA, y por las Resoluciones del Ministerio de Economía 401/89, 208/93 y 52/94.

En todos los caso la definición de PyME dependía de tres atributos cuantificables (personal ocupado, ventas anuales y patrimonio neto). Para saber entonces cuando nos encontrábamos frente a una PyME debía aplicarse una formula polinómica de cuyo puntaje surgía cual era una micro, una pequeña o una mediana empresa.

Ahora, de acuerdo a la nueva reglamentación de la llamada "Ley PyME" (Ley 25.300). para saber que es una PYME hay que atenerse solamente al nivel de ventas de las empresas, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiere corresponder.

En efecto en la Resolución 24/2001 del 15 de febrero último la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa se establece un nuevo parámetro para determinar una micro, pequeña o mediana empresa correspondiente a los sectores agropecuario, industrial y minería, comercio y servicios.

¿Deja sin efecto esta nueva reglamentación las anteriores disposiciones legales?. En principio parecería ser que hasta que la "Administración Nacional" no adopte el mismo criterio en otras reglamentaciones, no. Es decir que las definiciones anteriores continuarían rigiendo en el ámbito financiero, mientras que también lo harían respecto al capítulo laboral del Estatuto PyME (Ley 24.476). Lo mismo sucedería en cuanto a la Ley de Factura de Crédito y su decreto reglamentario.

De acuerdo a la nueva reglamentación de la SEPyME para estar incluida dentro de la categoría "PyME" a los efectos de la ley 25.300 ahora es necesario atender solamente el valor máximo de las ventas anuales de una empresa. Se trata de un criterio más simple y también más amplio.

Ello sería así ya que si bien es cierto que los propios considerandos de la nueva reglamentación se encargan en precisar que *"la coexistencia de definiciones diversas provoca un tratamiento diferente para las empresas"*, no es menos cierto que el art. 7º de la reglamentación se limita a invitar a los organismos de la Administración Nacional a adoptar la *"presente caracterización de Micro, Pequeña y Mediana empresa, con el fin de propender a una definición homogénea y única de dicho estrato empresario..."*.

De lo hasta aquí afirmado se desprende que - hasta tanto no haya nuevas reglamentaciones- las recientes disposiciones de la SEPyME agotan su alcance en lo dispuesto en el art. 1º del Título 1er. de la Ley 25.530.

Está última Ley indica que la autoridad de aplicación (SEPyME) es quién debe definir que serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas *"a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal"* con base al personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo. Complejo ¿No?.

VALORES DE VENTAS ANUALES DE LAS PYMES (Ley 25.300)				
TAMAÑO/SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	\$150.000	\$500.000	\$1.000.000	\$250.000
PEQUEÑA EMPRESA	\$1.000.000	\$3.000.000	\$6.000.000	\$1.800.000
MEDIANA EMPRESA	\$6.000.000	\$24.000.000	\$48.000.000	\$12.000.000

EL FIDEICOMISO FINANCIERO

En el número anterior (Leopyme n° 14 páginas 12/13) hemos dado respuesta sintética al tema que nos planteamos; ¿Qué es un fideicomiso?. El oportuno análisis de esta nueva figura nos permite ahora introducirnos en una variedad importantísima de esta operatoria destinada a satisfacer necesidades de financiación de las empresas, el FIDEICOMISO FINANCIERO.

Se trata éste de una especie enmarcada en la figura genérica del fideicomiso, y permite que el patrimonio de una persona pueda separarse del resto y permanecer inatacable contra posibles ataques de acreedores. *Esta es la muy importante novedad que trae la Ley*, puesto que los bienes afectados al fideicomiso no corren el riesgo comercial del fiduciante (el que transmite la propiedad de los bienes) ni del fiduciario (nuevo propietario de los bienes fideicomitados). Es decir que este patrimonio objeto del fideicomiso no puede ser perseguido por los acreedores de ninguno de ellos, ni tampoco la quiebra de ambos o de alguno de ellos incide sobre estos bienes tan particulares.

Los fondos fiduciarios originados en los fideicomisos financieros constituyen instrumentos relativamente novedosos, siendo esencialmente un depósito de bienes para un fin determinado. El que entrega en depósito (fiduciante o fideicomitente) pierde la propiedad de los bienes, el que los recibe (fiduciario) tampoco puede considerarlos de su propiedad ya que debe apartarlos del resto de sus bienes y destinarlos exclusivamente al fin acordado con el transmisor cumpliendo con lo estipulado en el contrato.

El fiduciario dispone de algo que le pertenece (tiene el dominio) y cumple con un contrato lícito y previsto en la Ley.

Lo único que prohíbe expresamente la Ley es que el fiduciario adquiera para sí los bienes fideicomitados.

En este orden, la legislación argentina distingue entre dos fondos:

√ Los fondos fiduciarios "no financieros"

√ Los fondos fiduciarios "financieros"

En este último caso, el que recibe los bienes (el fiduciario) debe ser indefectiblemente una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores.

1. Definición

El FIDEICOMISO FINANCIERO es aquel contrato de fideicomiso en el cual el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores para actuar como fiduciario financiero.

2. Beneficiarios

Son los titulares de los certificados de participación del patrimonio fiduciario o de títulos de deuda garantizados por los bienes fideicomitados.

Es que la función principal del fideicomiso financiero es actuar como vehículo en la "securitización o titulización" de las carteras de crédito transferidas por el fiduciante al fiduciario financiero (entidad financiera o sociedad habilitada), como patrimonio objeto del fideicomiso.

3. Aspecto Normativo

En los artículos 19 a 24 de la Ley 24.441/94 se regula específicamente el Fideicomiso Financiero. También se integra con las normas emitidas por el Banco Central de la República Argentina como organismo de superintendencia de las entidades financiera intervinientes (en este caso el fiduciante puede ser una entidad financiera, pero el fiduciario debe ser una entidad financiera). Debe agregarse las resoluciones que dicte la Comisión Nacional de Valores en su carácter de autoridad de aplicación conforme a la Ley 24.441.

Corresponde ahora dar respuesta a los otros dos interrogantes planteados con anterioridad;

√ ¿Para que sirve el FIDEICOMISO FINANCIERO?

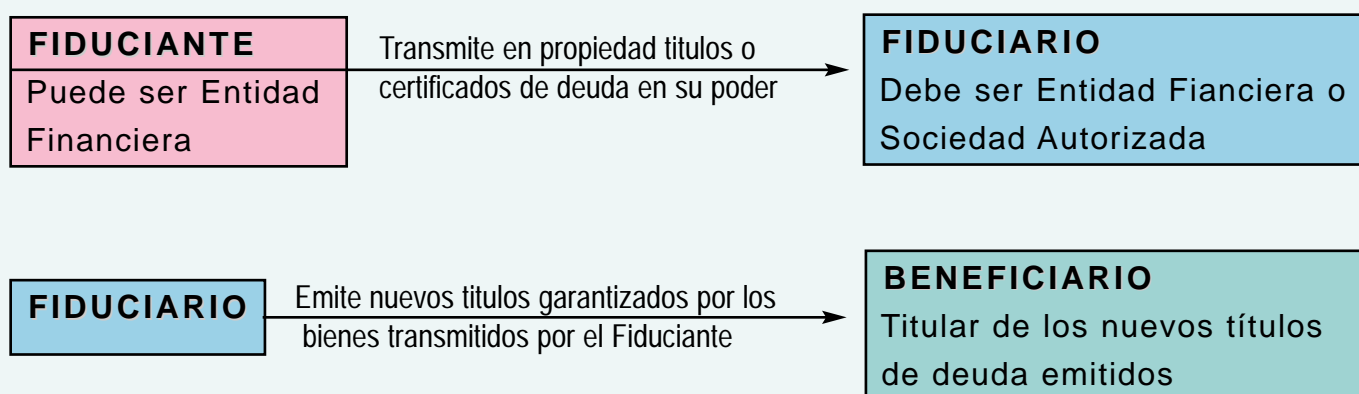
√ ¿Cuáles con sus ventajas?

FINANCIERO

Æ A la primera pregunta se responde simplemente que sirve para el proceso de "securitización o titulización de créditos", por el cual el titular los activos crediticios -el fideicomiso financiero- los utiliza como respaldo de la emisión de títulos que le faciliten la obtención de fondos frescos. Técnica de financiación que consiste en un procedimiento por el cual se pueden transformar activos inmovilizados e ilíquidos en instrumentos financieros negociables (Vg. ON).

Æ A la segunda, con la simple observación de los patrimonios, ya que el patrimonio tradicional del fiduciante o del fiduciario es prenda común de los acreedores, siendo el patrimonio fideicomitado inatacable por los acreedores, tal cual lo hemos expuesto en el análisis global del fideicomiso según referencia "¿Qué es un fideicomiso?"

Por último graficamos lo dicho en el siguiente cuadro de marcha:



Síntesis del trabajo elaborado especialmente para LeoPyME por el Coordinador del Centro de Capacitación de ABAPPRA Dr. Eduardo Barreira Delfino.

BAJA DEMANDA ESCASA UTILIZACIÓN DE LOS CRÉDITOS PARA PYMES A TASAS SUBSIDIADA

De acuerdo con la investigación publicada por Ambito Financiero las PyMEs solo habrían utilizado el 27% de los créditos .

Uno de los principales reclamos de los empresarios PyMEs es el costo del financiamiento. Ante tal reclamo se han arbitrado distintos mecanismos tendientes a la disminución de la tasa de los créditos a través del "subsidio" de la misma. El instrumento es fácil de comprender: el Estado Nacional o Provincial asigna partidas presupuestarias específicas destinadas a bajar el costo del dinero.

Como bien lo indica Ambito Financiero del viernes 2 de marzo pasado, los principales programas implementados al respecto son el Programa Iniciar disponible en 10 bancos, por el cual se dispusieron \$19,6 millones para prestar a empresas que facturen como máximo \$500.000 anuales. El Programa de Bonificación de Tasas disponible

en 9 bancos, por el cual se "bonifican" 3 puntos a empresas que facturan hasta \$6.000.000 anuales y alcanza una masa crediticia de \$166,4 y el Programa del Banco de la Nación para adquisición de Bienes de capital de origen nacional que funciona con un subsidio de 2 puntos otorgado por el Estado Nacional y otros 2 puntos por los Estados Provinciales.

El escaso uso de los créditos, remarca Ambito, "es sorprendente porque el 90% de los mismos tienen tasas menores a 11,5%" (ver Leopyme n° 14 contratapa "resultado de la licitación..."), es decir que se trata de tasas muy convenientes comparadas con las tasas promedio con las que se les presta a las PyMEs.

NUEVAS MEDIDAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PyMES

El IdePyME ha elaborado el siguiente esquema práctico para una mejor difusión de la estrategia propuesta por los organismos técnicos del Gobierno Nacional.

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPyME) y el Banco de Inversión y Comercio Exterior SA. (BICE) han decidido promover el desarrollo de nuevos mecanismos de financiación sobre la base de:

1. La creación de fideicomisos de dinero promovidos por el BICE
2. El fortalecimiento del sistema de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), para facilitar a las PyMES las garantías necesarias para su acreedor financiero.

¿COMO OPERAN

LOS FIDEICOMISOS (FRI)?

✓ Son desarrollados por el BICE y se crearán tantos Fideicomisos Regionales de Inversión (FRI) como provincias, regiones o sectores productivos estén dispuestos a participar.

✓ Están dirigidos a prestar fondos a MIPyMES que cuenten con avales de una SGR.

✓ Pueden financiar nuevos emprendimientos hasta el 15% del valor del FRI

¿COMO OPERAN LAS SOCIEDADES DE GARANTÍAS RECÍPROCAS (SGR)?

✓ Las SGR actúan como garantes de los préstamos que otorgue el FRI.

✓ Las SGR deberán estar inscritas en el BCRA. a fin de que sus garantías sean consideradas como "Preferidas A" por los fideicomisos acreedores, hecho que influye fuertemente en el nivel de tasas de interés sobre el crédito.

¿COMO OPERA EL SISTEMA INTEGRADO ENTRE EL FRI Y LA SGR?

✓ Las SGR actúan sectorial o regionalmente como emisoras de avales que garantizan a las PyMES frente a sus acreedores los Fondos Regionales de Inversión

✓ Esta propuesta supone que a cada FRI le corresponderá como mínimo una SGR. , pudiendo varios FRI de una región o un sector ser garantizado por una única SGR.

LOS PROTAGONISTAS DEL SISTEMA INTEGRADO

1. DE LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

a) _____ Los socios partícipes:

Son las PyMES integrantes de la SGR. Las que solicitan el aval de ésta para tramitar el préstamo ante el Fideicomiso de Inversión. Deben presentar proyectos de inversión técnica y económicamente viables, ante la SGR para la obtención de la garantía y ante el Administrador Fiduciario del fideicomiso para la obtención del crédito .

b) _____ Los socios protectores:

Son aquellos que aportan los recursos para constituir el Fondo de Garantía de la SGR. Este Fondo asegura al fiduciante del fideicomiso que sus créditos están absolutamente protegidos.

2. DEL FIDEICOMISO REGIONAL DE INVERSIÓN:

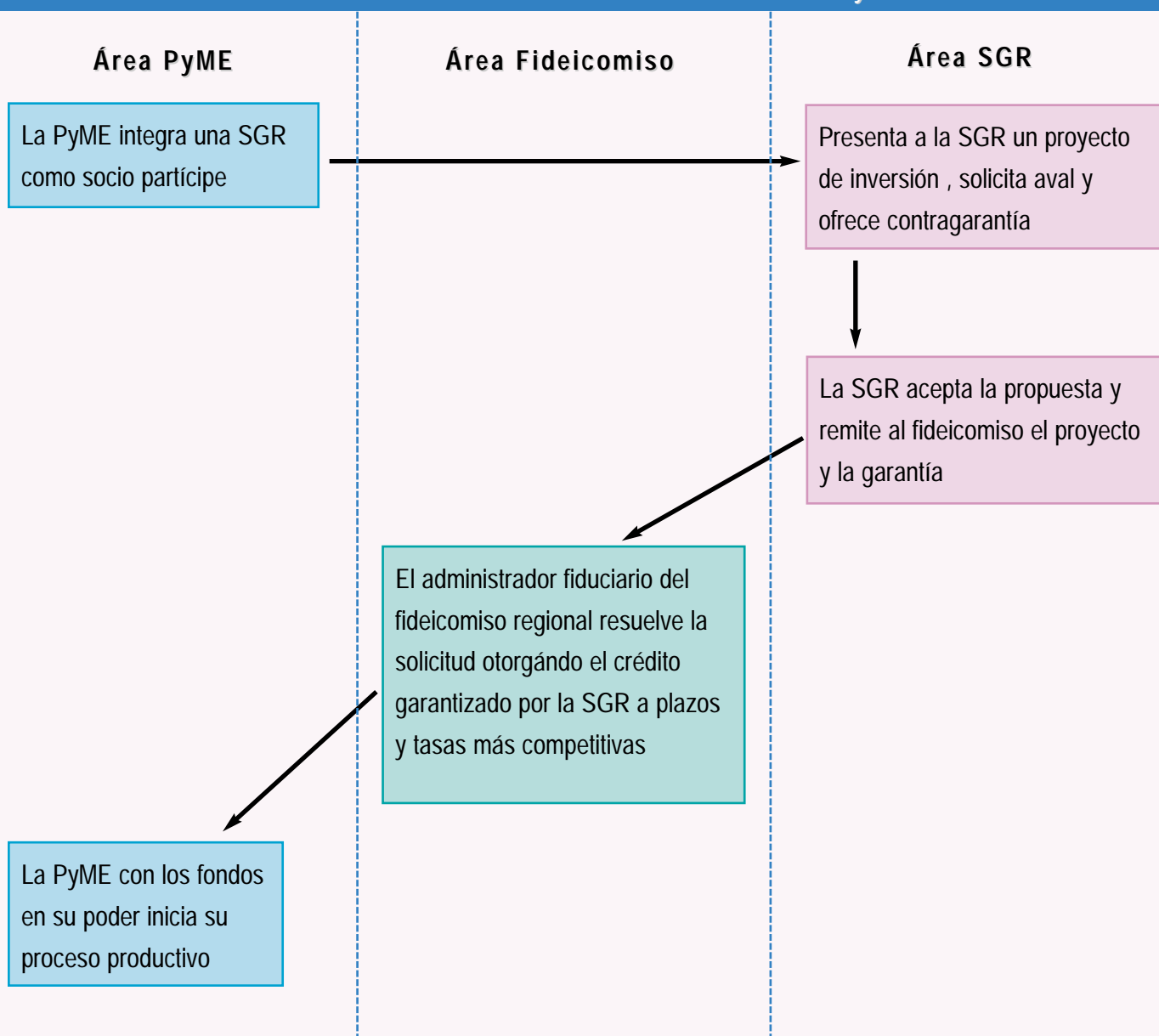
a) _____ Los Fiduciantes:

Son los aportantes de los recursos prestables del fideicomiso. Se propone fomentar la participación de los estados provinciales y municipales junto al BICE y capital privado de la localidad o sector o de otros mercados de capitales. Participar entre todos en sociedades de derecho privado administradoras de fondos fiduciarios o en las propias sociedades de garantía recíprocas.

b) _____ Los Fiduciarios:

Una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores, son los administradores fiduciarios y deben resolver temas comerciales, crediticios y de administración financiera.

CUADRO DE COMPORTAMIENTO PARA UNA PyME



EL BICE FIRMO EL COMPROMISO DEL CONVENIO DE FIDEICOMISO REGIONAL DE INVERSIÓN (FRI) CON LA PROVINCIA DE LA PAMPA

El programa que se pondrá en marcha prevé una inversión total de u\$s 50.000.000,00 fraccionada en diferentes tramos.

El primer tramo será de u\$s 10.000.000,00 comprometiéndose el BICE a un aporte del 80%, mientras que el restante 20% será suscripto por el gobierno provincial.

Por otra parte la Sepyme concretará su apoyo a través del Programa de Subsidio de tasas de interés.

El convenio firmado tiene por objeto el otorgamiento de créditos a las Pymes regionales destinados a nuevos proyectos de inversión. La mayor particularidad de esta nueva metodología es flexibilizar los estrictos requisitos de calificación y condiciones que establece la autoridad monetaria para el sistema financiero.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN



1-Financiación para la compra de bienes de capital

Esta línea contempla financiar hasta el 90 % de la compra de un bien de capital para su empresa, incluido el IVA

DESTINO	MONTO MINIMO	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO
* Bienes de capital nuevos, importados o nacionales y hasta el 20% en repuestos y accesorios	10.000	1.000.000	5 años
* Equipos de riego y accesorios y hasta el 20% para instalación y montaje	10.000	1.000.000	7 años
* Vehículos de transporte público para personas discapacitadas	10.000	1.000.000	7 años
* "Controladores fiscales" nacionales o importados, incluida su instalación	1.000	25.000	3 años- operaciones mayores de \$ 10.000

2-Financiación de proyectos de inversión

Esta línea financia hasta el 90 % del proyecto de una inversión productiva, incluido el IVA

DESTINO	MONTO MINIMO	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO
* Adquisición de bienes nuevos y capital de trabajo. Reversión o reestructuración y/o modernización industrial, construcción de depósitos para almacenamiento de productos a exportar, reparación de equipos o bienes de capital que incrementen su vida técnica, urbanizaciones, construcción de edificios residenciales y no residenciales y su reparación (countries, clubes de campo, chacras, hoteles, edificios industriales, centros y galerías comerciales)	100.000	10.000.000	10 años con dos años de gracia incluidos

3-Sociedades mixtas en el Mercosur

Financiamos hasta el 90 % de:

DESTINO	MONTO MINIMO	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO
* Parte del aporte argentino (Bienes y servicios) destinados a la constitución y desarrollo de nuevas sociedades en cualquier estado miembro del Mercosur	*****	1.000.000	8,5 años

4- Financiación a Pymes

El empresario Pyme puede obtener hasta el 90 % de financiación para:

DESTINO	MONTO MINIMO	MONTO PLAZO MAXIMO	PLAZO MAXIMO
* Producción y venta de bienes y servicios a productores de bienes de capital y bienes de consumo durables	10.000	1.500.000	3 años

5- Financiación Informática para Pymes

Financiación el empresario Pyme puede financiar hasta el 90 % para:

DESTINO	MONTO MINIMO	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO
* Erogaciones para el equipamiento informático incluido el IVA	3.000	200.000	5 años

6- Financiación para el sector forestal

Financiamos hasta el 90 % de:

DESTINO	MONTO MINIMO	MONTO PLAZO MAXIMO	PLAZO MAXIMO
* Necesidades de capital de trabajo	10.000	1.000.000	3 años
* Adquisición de bienes de capital nuevos, de producción nacional o importados /	10.000	1.000.000	5 años
* Proyectos de inversión (compra de tierra, plantaciones, maquinarias)	100.000	10.000.000	10 años (incluye hasta 2 años de gracia)

7- Financiación de Importaciones Productivas

Importaciones productivas

DESTINO	MONTO MINIMO	MONTO MAXIMO	PLAZO MAXIMO
* Financiamos la compra de bienes de capital y servicios (hasta el 85 % del valor fob), de origen Suizo	fs 100.000	*****	5 años
* Financiación para la compra de bienes y servicios de origen Israelí (hasta el 85 % del valor fob)	100.000	*****	5 años

El Banco de Inversión y Comercio Exterior es una entidad financiera mayorista que atiende estas operatorias a través de sus Bancos Asociados

LOS BANCOS de ABAPPRA

OTRAS OFERTAS CREDITICIAS

BANCO CIUDAD DE BUENOS AIRES

Ud. Puede invertir en sus proyectos, adquiera a través de Banco Ciudad un Préstamo para Capital de Trabajo que le permitirá a su PyME alcanzar las metas deseadas.

Monto Máximo	Plazo Máximo
U\$S 50.000	12 meses
U\$S 80.000	24 meses

Requisitos

El nivel de asistencia y graduación crediticia que se fije a cada beneficiario dependerá del análisis de la carpeta comercial.

Para obtener mayor información llámenos al 0800-99-92223 o bien al 0800-55-57963.

Nuestros operadores responderán a todas sus inquietudes.

mailto: bciudad@bancociudad.com.ar

mailto: bciudad@bancociudad.com.ar

En Banco Ciudad, apostando al crecimiento del país, ofrecemos a aquellas empresas, cuyas actividades y negocios justifiquen esta asistencia, la financiación para la compra de Bienes de Capital, requiriendo únicamente que éstos sean de origen nacional.

Obtenga un monto máximo de U\$S 200.000 y devuélvalo en un plazo de hasta 36 meses.

Requisitos

El nivel de asistencia y graduación crediticia que se fije a cada beneficiario dependerá del análisis de la carpeta comercial.

Para obtener mayor información llámenos al 0800-99-92223 o bien al 0800-55-57963.

Nuestros operadores responderán a todas sus inquietudes.

BANCO CREDICOOP

Promoción Préstamos

Préstamos Personales Todo Destino

Banco Credicoop ofrece por tiempo limitado (hasta el 30/04/2001) y en forma promocional dos opciones de préstamos personales con tasas nominales anuales de 17,50% y 18,80 %.

Opción 1

Préstamos Personales Banco Credicoop "TODO DESTINO" especial para:

- Quienes cobren sus haberes por Banco Credicoop y/o
- Cuentas correntistas que registren 2 débitos automáticos de servicios en cuenta

Características

- Moneda: dólares
- Monto: hasta 20.000
- Plazo: hasta 48 meses.
- BONIFICACION ESPECIAL: No abona última cuota a partir de plazos de 36 meses o más (*)
- Tasa nominal anual variable: 17,50%(**)
- Relación Cuota/Ingresos: 25%
- Gastos Administrativos: bonificados

(*) En caso de no registrar atrasos al vencimiento, ni adelantos de cuotas.

(**) TASA REAL ABONADA AL FINAL DEL PLAN en 48 cuotas: 16,30%

(**) TASA REAL ABONADA AL FINAL DEL PLAN en 36 cuotas: 15,50%

Opción 2

Préstamos Personales Banco Credicoop. "TODO DESTINO" especial para:

- Socios en general y
- No socios

Características

- Moneda: dólares
- Monto: hasta 20.000.-
- Plazo: hasta 48 meses

- BONIFICACION ESPECIAL: No abona última cuota en 36 meses o más (*)
- Tasa nominal anual variable: 18,80% (**)
- Relación cuota/ingresos: 25%
- Gastos administrativos: Bonificados

(*) En caso de no registrar atrasos al vencimiento, ni adelantos de cuotas.

(**) TASA REAL ABONADA AL FINAL DEL PLAN en 36 cuotas: 16,75%

(**) TASA REAL ABONADA AL FINAL DEL PLAN en 48 cuotas: 17,60%

Requisitos

Opción 1

Relación de dependencia

- Fotocopia DNI
- Último recibo de sueldo
- Certificación de empleo de la empresa
- Antigüedad mínima de 1 año
- Ingresos mínimos \$ 500 Netos
- Sin antecedentes Veraz y/o deuda con atraso en Banco Credicoop.

Autónomos

- Fotocopia DNI
- Última DDJJ de ganancias
- 3 últimos aportes previsionales
- antigüedad mínima 1 año
- Ingresos mínimos Netos \$1200.-
- Sin antecedentes Veraz y/o deuda con atraso en Banco Credicoop.

Opción 2

Relación de dependencia

- Fotocopia DNI
- Último recibo de sueldo
- Certificación del empleador
- Resumen de AFJP
- Antigüedad mínima 1 año
- Ingresos mínimos Netos: Capital y Gran Buenos Aires \$ 1200.-
- Interior \$ 1000.-
- Sin antecedentes Veraz

Autónomos

- Fotocopia DNI
- Última DDJJ de ganancias y último pago
- 3 últimos aportes previsionales
- antigüedad mínima 1 año
- Ingresos mínimos \$1500.-
- Sin antecedentes Veraz.

EL MERCOSUR DIEZ AÑOS DESPUES DE SU CREACION

La idea del Mercosur sigue vigente. Pero diez años después de lanzada Buenos Aires (julio 1990) y casi diez de haberse firmado su instrumento fundacional, el Tratado de Asunción, existe consenso político sobre la necesidad de darle un nuevo impulso. El cómo lograrlo es uno de los desafíos que tiene hoy el liderazgo político de los países socios del Mercosur.

Lo importante ahora es cómo instrumentar tal impulso. Ciudadanos, inversores y terceros países, observarán con cuidado las señales sobre políticas e instrumentos que permitirán para avanzar. Ciudadanos pues aspiran a tener un horizonte de futuro y una identidad regional en un mundo globalizado. De ellos depende la legitimidad social del Mercosur. Inversores pues quieren saber si efectivamente tendrán acceso garantizado a los mercados prometidos. De ellos depende en mucho su eficacia económica. Los terceros países, pues querrán saber con quien y qué negociar. De ello depende en gran medida, su eficacia internacional.

Es que el Mercosur no ha superado aún por completo los efectos de su reciente crisis. Ella se desató con la caída, en 1998-99, de la actividad económica en la Argentina y el Brasil, con impacto en el comercio recíproco, en parte producida por factores exógenos, acentuados por la devaluación del Real. Generó tensiones y conflictos comerciales. Se cuestionó la creación del Mercosur o al menos, el diseño, los instrumentos y los ritmos elegidos.

Ha sido una crisis fructífera. Ayudó a encarar un saludable debate sobre cómo continuar adelante. Lo que está claro, es que no existen opciones racionales superadoras de la idea del Mercosur. Idea exteriorizada primero en la etapa bilateral iniciada por la Argentina y el Brasil en 1986, y luego extendida a partir del Tratado de Asunción de 1991, al Paraguay y al Uruguay, y a la asociación con Bolivia y Chile. Idea abierta al mundo a través de las negociaciones en la OMC, en el ALCA y Unión Europea.

Para colocar al Mercosur en perspectiva, debe recordarse que se trata de un proceso de largo plazo. Lo han encarado, por libre voluntad soberana, cuatro naciones independientes que procuran encarar juntas el desafío de transformar sus economías, en un



Dr. Félix Peña

marco democrático y de cohesión social, tornándolas competitivas a escala global.

No son objetivos fáciles de lograr. Requieren de mucha voluntad política, constancia y visión estratégica. No son procesos lineales. Son sinuosos y plagados de obstáculos. Trascienden lo comercial. Penetran en lo más profundo de la política y la economía de los socios. Implican un hondo cambio cultural.

La tarea es más fácil si se comprende la naturaleza del fenómeno que se trata de administrar. Las alianzas voluntarias entre naciones soberanas, que pretenden seguir siéndolo, se sustentan en una percepción dinámica de ganancias mutuas. No pueden ser juegos suma cero. Las naciones integran sus mercados, sometiéndose a reglas y disciplinas comunes porque entienden que les conviene. Al hacerlo, intentan generar un entorno externo favorable a sus necesidades de competir y de negociar en el mundo.

En la medida que lo logran y que ello pueda traducirse en un balance favorable de beneficios por sobre los naturales costos, la lealtad al proceso de integración se mantiene. Al ganarse en legitimidad social se gana también en credibilidad externa. E inversores y terceros países perciben que están frente a una realidad quizás irreversible. El proceso logra entonces su eficacia, generándose así condiciones necesarias para avanzar hacia metas más ambiciosas que permiten pasar, por ejemplo, de una unión aduanera a un mercado único y, eventualmente, a una unión monetaria.

En la larga marcha que han encarado juntos los socios del Mercosur, los desafíos a enfrentar siguen siendo enormes. Se han logrado progresos significativos. Ellos se miden en crecimiento del

M E R C O S U R

comercio recíproco, en inversiones y estrategias empresarias, en imagen externa. También ha habido dificultades, incluso serias y aún, desilusiones. En algún momento se imaginó que la tarea era sencilla.. El Mercosur se prestó entonces no sólo a sueños e ilusiones, sino que también a fantasías. Por momento, una actitud de complacencia ante lo logrado, ocultó deficiencias y limitaciones del proyecto común.

En una región con tradición de "integración-ficción" -especie de realismo mágico latinoamericano en el que se combinaron utopías fascinantes, palabras sonoras y concreciones escasas- el impulso político del Mercosur penetró en la realidad porque el Tratado de Asunción previó instrumentos fuertes (arancel cero y acceso irrestricto a los mercados). Las políticas económicas y comerciales de la Argentina y del Brasil ayudaron mucho. Difícil es saber cuánto de la expansión del comercio se debió realmente al Mercosur. Lo cierto es que generó una imagen positiva. Fue creíble. Luego vinieron los "tiempos de cólera", cuando a partir de mitad del 98 ambas economías dejaron simultáneamente de crecer. Afloró una sensación de crisis, alimentada por una acumulación de problemas no resueltos a tiempo.

Antes y ahora, la credibilidad del Mercosur cruza por la de las políticas económicas de sus socios. Seguirá siendo percibido como la resultante de procesos nacionales de transformación productiva e inserción competitiva en el mundo, en un contexto democrático. No hay Mercosur creíble, si no lo son la Argentina y el Brasil.

Pero también depende de la calidad de las políticas comunes y de sus instrumentos operacionales. Es en ellas que ciudadanos, inversores y terceros países fijarán su atención. En tres planos sustantivos se concentrarán los ojos clínicos. En primer lugar, en cómo se fortalece la preferencia Mercosur. Implica señalar cómo se logrará el acceso efectivo a los respectivos mercados de bienes y servicios, y el tratamiento a los originados en terceros mercados. En segundo lugar, en cómo se desarrollarán disciplinas colectivas que se cumplan. Implica señalar cómo se avanzará hacia la coordinación macroeconómica, la defensa comercial y de la competencia económica, y la neutralización de distorsiones artificiales a las competitividades relativas. En tercer lugar, en cómo se proyectará el Mercosur al mundo. Implica señalar cómo se

logrará la inserción competitiva conjunta, especialmente de sectores con problemas estructurales que han originado conflictos comerciales, y cómo se articularán estrategias de negociación en la OMC, la ALADI, el ALCA y con la Unión Europea.

Traducir impulso político en realidades creíbles implica, además, abordar la cuestión de la calidad institucional del Mercosur. En este plano más que innovaciones audaces se requiere utilizar bien lo existente. Las metodologías para lograr consensos y para administrar conflictos, demandan atención prioritaria. Implica reforzar la preparación técnica de las decisiones y otorgar más eficacia al mecanismo de solución de controversias. Puede lograrse con un fortalecimiento de las secciones nacionales del Grupo Mercado Común (como mecanismo de coordinación interministerial y de participación de provincias y del sector privado); eventualmente, con una gerencia técnica del GMC; con reuniones mensuales informales de los coordinadores nacionales; con una mejor utilización del comité técnico (con expertos independientes) de la Comisión de Comercio y la introducción del consenso negativo en la consideración de sus recomendaciones, y con la selección cruzada de los árbitros, como en el NAFTA.

Implica finalmente, lograr reglas de juego de calidad. Es mejor tener pocas, pero que se cumplan. No acumular reglas que no son internalizadas. Una integración voluntaria entre naciones sobe-ranas, como es la del Mercosur, requiere de reglas de juego de calidad, que garanticen seguridad jurídica y flexibilidad en tiempos tormentosos. Sólo con instituciones que permitan lograr los necesarios consensos y su traducción en reglas de calidad, es posible darle credibilidad al proceso. No se requieren instituciones complejas. Pueden ser simples, pero deben permitir tomar decisiones que se cumplan y administrar los naturales conflictos.

Sólo así habrá más empresarios que crean que efectivamente se ha abierto el acceso a un mercado de doscientos millones de consumidores. Tomarán entonces en serio al Mercosur, y trazarán estrategias para aprovecharlo. Ello implica un esfuerzo de organización y de inversión significativo. Cuanto menor sea la dimensión de las empresas, más será necesario que se asocien con otras, en el propio país o en otros países socios. Incluso para salir juntas a competir en el mundo.

Para PyMes

CAPACITACION de ABAPPRA

Pymes

- Banca para Pymes	Expositor: Dr. Ariel Kaplan.
- Caracterización de una Pyme y contexto económico	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- La Pyme ante el marco impositivo y previsional	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- Control de Gestión y Monitoreo de la Pyme	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- Ciberespacio: Herramientas de la Nueva Economía	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- Problemas y Soluciones de la Empresa Familiar	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- Tesorería Pyme y Cobranzas	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- Contratos de Comercialización Empresarial	Expositor: Dr. Eduardo A. Barreira Delfino.
- Organización Jurídica de las Pymes	Expositor: Dr. Eduardo A. Barreira Delfino.
- Relaciones de las Pymes con el Sistema Financiero	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- Instrumentos de financiación para Pymes	Expositor: Dr. Eduardo A. Barreira Delfino.
- Control de Gestión y Tablero de Comando en la Pyme	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- Marketing estratégico para Pymes	Expositor: Dr. Alfredo Pérez Alfaro.
- Administración financiera de la Pyme	Expositor: Dr. Daniel A. Sarto

Ciclos Especiales

Desarrollo: módulos académicos de 6 horas cada uno (total 60 horas).

En función de su contenido y metodología de desarrollo esta dirigido al personal directivo y jerárquico de las entidades y empresas interesadas.

Organización y Gerenciamiento de las Pymes

- Las Pymes en el contexto nacional, regional y mundial
- Caracterización de una Pyme y su problemática.
- Las Pymes ante el marco impositivo y previsional.
- El desafío del marketing estratégico para las Pymes.
- Internet. Ciberespacio. Informática. Comunicaciones.
- Acceso de las Pymes a los mercados financieros.
- Las Pymes y el régimen jurídico nacional e internacional.
- Control de Gestión y Tablero de Comando en las Pymes.
- Las Pymes ante el Tercer Sector (ONG).
- Las Pymes en el Mercosur y otros mercados regionales.

LAS ACTIVIDADES "2001" DEL IdePyME

Fue aprobado durante el curso de la primera reunión anual del Comité de Representantes el Programa de Actividades 2001 del IdePyME, que había sido expuesto previamente ante la Mesa Directiva de ABAPPRA. El Programa contempla, entre otras actividades, la realización de una Jornada Nacional sobre financiamiento para las PyMEs, la continuidad del ciclo Desayunos en ABAPPRA y la realización de acciones conjuntas con el Instituto PyME Carlos Pellegrini.

Se reunieron en ABAPPRA el 21 de febrero pasado los representantes de las Entidades Asociadas ante el IdePyME con la presencia del Coordinador del Instituto Dr. Edgardo Acuña y del Lic. Demetrio Bravo Aguilar Secretario Técnico de ABAPPRA. Debe destacarse que en esa oportunidad fue aprobado el Programa de Acción del IdePyME para el año 2001, además de haberse acordado actividades conjuntas con el Instituto PyME del Banco de la Nación Argentina.

Durante el transcurso de la reunión el Coordinador del IdePyME se refirió a los objetivos tenidos en cuenta al programar las actividades anuales, señalando al respecto la necesidad de remarcar que los bancos de ABAPPRA son los que más asistencia financiera brindan a las PyMEs, y en segundo lugar la necesidad de contribuir a crear un mejor clima para las PyMEs de todo el país a través de los cursos de acción previstos para el año 2001.

Debe remarcarse que con posterioridad al tratamiento del programa de Acción del IdePyME se hicieron presentes, especialmente invitados a la reunión, el Director del Instituto Carlos Pellegrini Ing. Rafael Kohanoff acompañado de Luis Levin y Alberto Guillis, asesores del mencionado instituto. El Ingeniero Kohanoff efectuó una pormenorizada exposición sobre los motivos que dieron lugar a la creación de un Instituto PyME en el Banco de la Nación, para luego remarcar la importancia de llevar a cabo acciones conjuntas entre ambos institutos. Así por ejemplo se acordó en desarrollar una Guía de Instrumentos de Financiación para PyMEs que contenga también las líneas de créditos vigentes en los bancos de ABAPPRA y una Jornada nacional sobre financiamiento para PyMEs.

Asistieron a la reunión:

LILIANA JARA
BANCO CIUDAD DE BUENOS AIRES
ALBERTO BALACCO
BANCO CREDICOOP
ROBERTO MARINCOVICH
BANCO DEL CHUBUT S.A.
GUILLERMO POLESCHI
BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES
GERARDO FERNÁNDEZ
BANCO MUNICIPAL DE LA PLATA
GABRIEL SAUREZ LISSI
BANCO DE LA NACION ARGENTINA

ACTIVIDADES DEL IDEPYME PARA EL AÑO 2001

1. LeoPyME
2. Desayunos en ABAPPRA
3. Reuniones del Comité de Representantes
4. Actividades en el Interior
5. Jornada Nacional sobre Financiamiento a PyMEs
6. Capacitación
7. Acciones conjuntas con el Instituto PyME Carlos Pellegrini del Banco de la Nación Argentina.
8. Actividades conjuntas con la Unidad Empresarial PyME (UEP)
9. Otras actividades

El Ing. Rafael Kohanoff visita al Comité de Representantes del IdePyME



Descubra POCKET MONEY

DOCUMENTACION PARA VIAJAR AL EXTERIOR



*Pasaporte y ticket.
Imprescindible al salir.*



*Pocket Money.
Imprescindible al llegar.*

Sobres herméticamente cerrados con el equivalente a 100 dólares en cambio de cada una de las monedas de los distintos países.

Viaje tranquilo, viaje con cambio.

Al salir y al llegar, comuníquese con la tarjeta Telecom**Global**.



Usted también puede comprar Pocket Money abonando con:



Además, adquiera sus divisas, desde cualquier punto del país, llamando desde:



• **Telefónica unifón** marque *CAMBIO (*226246).

• **Personal** marque *CHANGE (*242643).



O llame al (011) 4321-9274.

El dinero estará a su disposición en nuestras sucursales del Aeropuerto Internacional de Ezeiza, abiertas todo el año de 5 a 24 hs.



BANCO PIANO

La diferencia entre un banco grande y un Gran Banco.

CENTRAL: San Martín 345 - Cap. Fed. - Tel.: 4321-9200 4326-9004.

BELGRANO: Avda. Cabildo 1181 - Cap. Fed. - Tel.: 4782-4127/0116.

FLORES: Avda. Rivadavia 6662 - Cap. Fed. - Tel.: 4632-2660/2599.

AEROPUERTO INTERNACIONAL DE EZEIZA: Tel.: 5480-2765.

Internet: www.bancopiano.com.ar e-mail: cambios@piano.com.ar