


- ✓ **Secretario PyME:**  
Conceptos extractados de su disertación durante el desayuno en ABAPPRA
- ✓ **Sobre el crecimiento del Leasing Financiero**
- ✓ **La Securitización del Leasing**
- ✓ **Capacitación de ABAPPRA para PyMEs**
- ✓ **Las ofertas crediticias de los Bancos de ABAPPRA**
- ✓ **Taller de trabajo sobre el ALCA**
- ✓ **Hong Kong: oportunidad de negocios para PyMEs.**
- ✓ **Visita del Embajador de Rumania y del titular de la Cámara que nuclea a las PyMEs.**
- ✓ **Jornada Alimentaria 2001 en Rio Grande do Sul**



**SE REANUDARON  
LOS DESAYUNOS  
EN ABAPPRA**




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

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

ABAPRA



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 (ABAPRA)

**Coordinación Técnica**  
IdePyME

**Diseño y Diagramación**  
Eliana Bucafusco

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

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

**Editor Responsable**  
**ABAPRA**

# BANCO BICE

## YA SE IMPLEMENTARON LOS PRIMEROS CINCO FIDEICOMISOS REGIONALES DE INVERSIÓN (FRI)

Las provincias beneficiadas son Mendoza, San Juan, Entre Ríos, Neuquén y La Pampa.

Juntamente con la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y la Secretaría de Provincias del Ministerio del Interior, el Banco de Inversión y Comercio Exterior ha puesto en marcha Fideicomisos Regionales de Inversión (FRI). Un novedoso instrumento financiero que el BICE está implementando en varias otras provincias. Con fondos propios, del Estado Nacional, de las Provincias y de inversores institucionales, los FRI permiten atender las necesidades puntuales de cada región y al ciclo productivo de los diferentes sectores de la economía. Las condiciones de otorgamiento y seguimiento se establecen según los requerimientos de cada zona.

Esta promoción crediticia está próxima a implementarse en Mendoza con 100 millones de pesos y en San Juan con 62,4 millones. En octubre último se firmó el FRI correspondiente a la Provincia de Entre Ríos, un fideicomiso privado de \$ 50 millones destinado a financiar nuevas radicaciones y reconversiones productivas. Estos créditos serán a 5 y 7 años, según el destino de los fondos, con periodos de gracia entre 12 y 18 meses. Los préstamos

tendrán un monto mínimo de \$ 20.000.- y un máximo de \$ 200.000.-

En noviembre pasado se firmó un Convenio de Fideicomiso Regional de Inversión con la provincia del Neuquén por un monto de \$ 50 millones, el cual se fraccionará en tramos de \$ 10 millones. En el primer tramo el BICE se comprometió a aportar un 20% del capital. El Gobierno Provincial aportará otro 20%, el Ministerio del Interior y la SEPyME un 10%; el 50% restante será suscripto por el mercado de capitales.

A comienzos de este año se firmó el acuerdo del Fideicomiso Regional de Inversión con la Provincia de La Pampa por una suma de \$ 50 millones. (Ver LEOPyME n° 15 f° 7)

Se estima que para fines del 2001 esta herramienta financiera destinada a las pequeñas y medianas empresas, beneficiará a casi 10 provincias. Para el 2005 los préstamos otorgados ascenderían a más de 1.000 millones de pesos.

Extractado de INFOBICE (año 4 n° 6)

## NUEVA SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA

### Una iniciativa del Nuevo Banco Industrial de Azul

El Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa Ing. Martínez presidió el lanzamiento de AZUL PyME SGR., sociedad constituida por 122 pequeñas y medianas empresas de esa región, como socios partícipes y el Nuevo Banco Industrial de Azul en carácter de socio protector.

Tanto el Secretario de Estado como el Titular de la Entidad Bancaria destacaron en el acto, la trascendencia que para el desarrollo de las Pymes están adquiriendo las sociedades de garantía recíproca. El Ing. Enrique M. Martínez hizo conocer que

la política oficial tiende a ampliar este mercado y que hay varias provincias muy interesadas en armar este tipo de sociedades las que contarían con importantes empresas locales como socios protectores.

Una de los pilares de la modificación al texto original de la Ley que las creó, se basa en los lineamientos que aportó al país el gobierno italiano ya que posee una vasta experiencia en este tipo de instrumentos asociativos que abre las posibilidades de acceso al crédito del sector PyME.

# Conceptos

## **SOBRE LA DISERTACION DEL SECRETARIO DE ESTADO PYME INGENIERO MARTINEZ, DURANTE LA INAUGURACION DEL CICLO "DESAYUNOS EN ABAPPRA"**

"Nosotros creemos que hay dos grandes cuestiones que son reclamadas por las Pymes:

1. El financiamiento
2. El funcionamiento de la Aduana"

"Para el tema financiamiento deberíamos encarar alguna estrategia política que mejorara o atenuara la rigidez del Banco Central respecto a las pequeñas empresas"

"En rigor son los bancos los que no tienen una cultura generalizada de tratamiento crédito PyME. Hay una aversión al riesgo en un sistema presionado por el BCRA."

"La idea central es poner énfasis en la generación de Sociedades de Garantía Recíproca como instrumento de financiación de las Pymes"

"Existen dos componentes que los italianos recomendaron para las SGR's:

1. Alguna presencia del Estado como participante del fondo de riesgo
2. Concentrar el conjunto de las PyME en un espacio sectorial o regional de manera que se conozcan lo más posible entre sí"

"Italia tiene el 50% del crédito PyME garantizado por SGR's con una morosidad de solo el 2%. Ellos sostienen que este 2% es fruto de la combinación de los dos factores y una buena capacidad de evaluación "

"Hemos agregado como complemento a las SGR los Fondos Regionales de Inversión"

"El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) está de acuerdo en promover fondos regionales de inversión en sociedad con las provincias"

"Queremos conseguir la participación activa de algunos municipios importantes"

"Hay muchos municipios que tienen el problema que buena parte de las PyMES que están en la región no son sujetos de crédito. Estamos en condiciones de avanzar en la constitución de SGR's donde el socio participe sea el municipio y el fondo de riesgo sean garantías de coparticipación municipal"

"En estas Sociedades de Garantía Recíproca Municipales habrá un comité evaluador de créditos integrado por el BICE, el municipio y las Pymes participes. El secreto consiste en evitar que el municipio tenga la facultad exclusiva de decidir quien es sujeto de crédito"

"Esto se complementa con la línea de crédito llamada INICIAR que tiene 100 millones de U\$S aportados por el BID y de los cuales se han utilizado solamente 9"

"Es que el universo de sujetos de crédito válidos para el Banco Central, se ha achicado enormemente y en consecuencia es mucho más la gente que está fuera del sistema que la que está adentro"

"Nosotros creemos que en el caso de la financiación, a mediano plazo podemos cambiar estructuralmente el panorama si efectivamente se generalizan las Sociedades de Garantía Recíproca"

"Otro plano en el que estamos tratando de ganar credibilidad frente a las PyMES es la mejora en el control de importaciones"

"Hay una suerte de contrabando que pasa legalmente por la Aduana que creo vamos a controlar mejor"



# Extractados

"En el control de subfacturación toda la información tiene que acceder a una licencia automática de importación, que debe presentarse hasta diez días antes del hecho y que obliga al importador a declarar todo lo que trae y a que valores los trae. Hoy por hoy eso va a una oficina de la Secretaría de Industria donde hay seis personas que juntan los papeles y los meten en un cajón. Se otorga un número y la gente va e importa, nadie controla absolutamente ningún chequeo de valor"

"Contamos con seis Cámaras que han comprometido el aporte de sus trabajos previos en este caso"

"La Cámara de Herrajes que en sólo tres semanas detectó varias importaciones de herrajes que venían como perfiles, lo cual significa otro derecho, otra valorización y la pérdida graciosa de centenares de puestos de trabajo, por esa falta elemental de control"

"El mismo Director de Aduana nos ha dicho que esporádicamente aumentan las importaciones de contenedores con vidrio molido o arena sin explicación alguna, y que por ende dentro no tienen ni vidrio molido ni arena"

"Estos casos habilitarían a la Secretaría para pasar a ejercer una política activa de liderazgo, de formulación de políticas para el sector que nosotros ahora estamos ejerciendo, pero respecto a las cuales necesitamos un número creciente de interlocutores y que nos crean"

"Otro tema que hemos encarado en términos asociativos es el conocido como el PRE un esquema que financia el BID para subsidiar asistencia técnica a las PyMES"

"El PRE tuvo un año y medio de vigencia y un final conflictivo con nosotros. No podía ser que el programa tuviera un costo de administración del 45% del total presupuestado, y que el año pasado hayamos pagado a dos gerencadoras privadas 4,5 millones de dólares por 300 proyectos aprobados"

"Estamos reformulando el programa de modo tal que las presentaciones se hagan en el futuro sean de carácter asociativo, no vamos a aceptar pedidos de asistencia puramente individuales, fruto de consultoras que organizan la consultoría a la medida de sus propias capacidades. En consecuencia la generadora de demanda no es la empresa sino la Consultora"

"Lo mismo pasa con el crédito fiscal para capacitación. Hay consultoras en computación que han presentado cincuenta proyectos de carniceros, tintoreros, zapateros, todos para aprender Excel o Acces y la suma de todo esto da 250.000 dólares de trabajo para la consultora, que está bien, pero no le cambia el destino a ninguno de sus clientes"

"En cuanto a la Reglamentación de la Ley PyME estoy convencido que ese trámite está deteriorando nuestra gestión de una manera dolorosa y a veces me genera una mezcla de rabia e impotencia. Las oficinas internas de la Secretaría de Hacienda y en concreto la Oficina de Jurídicos ha devuelto esto no menos de cuatro veces. Creo que la Reglamentación de la Ley lo que hace es dejar en evidencia una deficiencia estructural para la eficiencia global del Ministerio de Economía"

La transcripción completa de la disertación se encuentra en el sitio:  
[www.idepyme.com.ar](http://www.idepyme.com.ar)



# Leasing Financiero

## EL LEASING FINANCIERO ES LA HERRAMIENTA CREDITICIA DE MAYOR CRECIMIENTO A NIVEL MUNDIAL EN LOS ULTIMOS AÑOS

El Leasing se basa en el concepto de separar la propiedad del bien del uso o goce del mismo (ver Leopyme nº 10 -hoja 6-), es decir que una persona usufructúa el bien sin ser su propietario.

Los contratos de Leasing en nuestro país aún no son frecuentes. Ya han pasado diez meses desde que se sancionó la Ley 25.248 y el pasado año sólo se realizaron operaciones por 700 millones de dólares. Se espera que en el próximo trienio esta suma se cuadruplique.

En los EE.UU. el 45% de las operaciones de compra se realizan a través de esta modalidad. En BRASIL el año pasado se facturaron más de 13.000 millones de dólares por este concepto. En ARGENTINA ya se han formado Compañías Financieras cuya titularidad corresponde a firmas automotrices (Mercedes Benz, Toyota, Volkswagen, Fiat entre otras) destinadas a ofrecer el Leasing Financiero como una opción acertada para la renovación de vehículos de carga o particulares, con ofertas de valores residuales que van del 5 al 30% y plazos desde los 24 hasta los 48 meses.

Desde luego que una empresa que decide una renovación de su planta automotriz optará por un valor residual más alto -consecuentemente cuotas periódicas más bajas-, pues lo más probable es

que decida no quedarse con el bien y optar por una renovación del mismo, contando de esa forma con una flota de unidades modernas y de bajo costo de mantenimiento. Lo mismo ocurre con los sistemas informáticos ya que aquel que no tenga tecnología de última generación queda fuera de mercado pues el plazo ideal para la renovación de equipos no va más allá de los dos años.

Recordemos que pueden ser objeto del contrato "cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes, o modelos industriales y software" - Art. 2º de la Ley-.

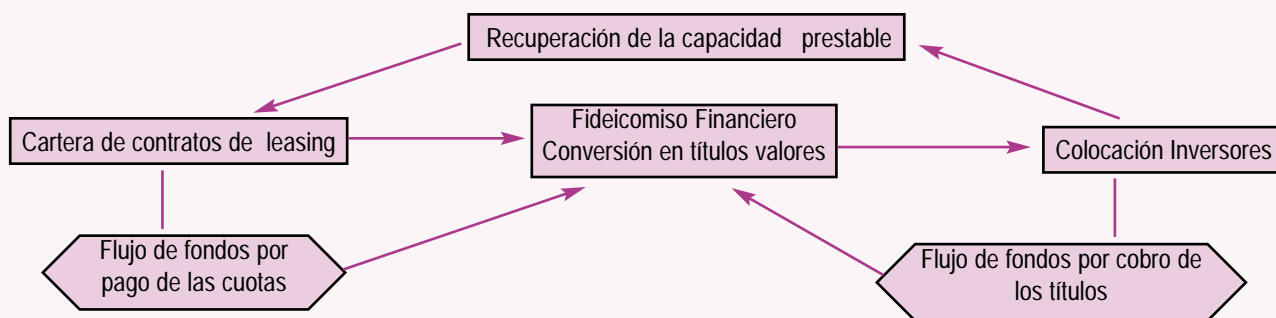
Otro punto que debería tener en cuenta el tomador de un Leasing son las importantes ventajas impositivas que otorga la Ley con respecto a la compra de contado del bien transado.

De las entidades asociadas a ABAPRA, el BAPRO ofrece a las PyMES "Provincia Leasing" donde el tomador del leasing elige el bien necesario y que más se adecua a su actividad. En este caso el Banco evalúa el riesgo y de ser satisfactorio adquiere el bien y procede a confeccionar el contrato. En el momento de la firma y entrega del bien, el tomador abona únicamente la comisión contractual y el primer canon (cuota) mensual.

## LA "SECURITIZACION" DE LOS CONTRATATOS DE LEASING

Escribe: Eduardo A. Barreira Delfino  
Titular del Centro de Capacitación de ABAPRA.

El artículo 19 de la ley 25.248 permite que las cesiones de los contratos de leasing que realice el dador, a los fines de su titularización (fideicomiso financiero) se formalice conforme al procedimiento establecido en los artículos 70, 71 y 72 de la ley 24441 y no del Código Civil, esto es mediante un mecanismo más simple que el caso de la cesión de créditos, siendo innecesarias las notificaciones a los deudores cedidos para la plenitud de sus efectos y menores gastos operativos de cada cesión y, consecuentemente, del conjunto de las cesiones.



Obsérvese que la cartera de créditos por leasing afectada a un fideicomiso financiero tiene la notable particularidad de que los títulos valores a emitir van a contar con dos activos de respaldo:

- El activo crediticio en sí mismo, con su inherente flujo de fondos.
- El activo físico o bien afectado al contrato de leasing, cuya propiedad retiene el acreedor, hasta el ejercicio de la opción de compra

# Los Bancos de ABAPPRA

## BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

- PROGRAMA MIPYMES BONAERENSES -

- INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS -

### GENERALIDADES

#### Beneficiarios

Microempresas , Pequeñas Empresas y Medianas Empresas radicadas en la Provincia de Buenos Aires.

#### Plazo

Capital de trabajo hasta 24 meses, incluyendo 3 meses de gracia.  
Adquisición de Tecnología: hasta 60 meses incluyendo hasta 12 meses de gracia.  
Compra Bienes de Capital: hasta 84 meses incluyendo hasta 24 meses de gracia.

#### Destino y Montos

Conformación, Incremento o Recomposición de Capital de Trabajo

Microempresas.....U\$S 6.000.-  
Pequeña Empresa.....U\$S 30.000.-  
Mediana Empresa.....U\$S 60.000.-

#### Tasa de interés

Según destino de fondos. Tasa promedio estimada:  
Capital de Trabajo.....12% anual  
Tecnología..... 9% anual  
Compra Bienes de Capital ..... 6% anual

#### Adquisición de Tecnología

Los proyectos deberán contemplar la obtención de Certificaciones de Calidad - Normas ISO. En ningún caso se financiará únicamente a adquisición de tecnología.

Microempresas.....U\$S 4.000.-  
Pequeña Empresa.....U\$S 15.000.-  
Mediana Empresa.....U\$S 40.000.-

#### Forma de Pago

La periodicidad de pago se adecuará a la frecuencia en la generación de recursos del prestatario ( mensual, bimestral, trimestral, etc.)

#### Adquisición de Bienes de Capital

El monto a financiar no podrá exceder el 90% del total neto de descuentos, bonificaciones y de los impuestos que gravan la venta.

Microempresas.....U\$S 15.000.-  
Pequeña Empresa.....U\$S 85.000.-  
Mediana Empresa.....U\$S 150.000.-

#### Comisión

2% directo sobre el monto acordado, pagadero por única vez (incluye comisión de acuerdo, por liquidación de prenda y gastos de evaluación).

#### Garantía

A satisfacción del Banco. Se propicia la constitución de garantías a través de los mecanismos vigentes con FOGABA SAPEM

#### Valores Máximos a Financiar

Microempresas.....hasta U\$S 25.000.-  
Pequeña Empresa.....hasta U\$S 130.000.-  
Mediana Empresa.....hasta U\$S 250.000.-

### CONSULTAS

Si Usted está interesado en recibir mayor información  
· Visite la Sucursal del Banco más cercana a su domicilio.  
· Comuníquese con Ventanilla Pyme al 0800-333-2568

# Los Bancos de ABAPPRA

## BANCO DE LA NACION ARGENTINA

### PROMOVER EL DESARROLLO INTEGRAL DE LA MICROEMPRESA

El Banco de la Nación Argentina junto con la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa desarrolló un programa para el financiamiento y capacitación de las microempresas: la línea de crédito MICRONACION.

Mediante este acuerdo, el BNA y la SEPYME le otorgan la posibilidad de financiar la compra de bienes de capital (nuevos o usados) y la conformación de capital de trabajo. Además, le brindan capacitación y asistencia técnica en la ejecución de microemprendimientos.

#### Usuarios

- 1) Microempresas cuyas ventas anuales no superen los \$ 450.000.- y cuyo número de empleados y contratados, incluyendo al propietario, no supere las 10 personas. (\*)
- 2) Microempresas de la economía informal que regularicen su situación jurídica y fiscal. Deberán contar con antecedentes y/o referencias favorables en su actividad. (\*\*)

#### Destino

El crédito solicitado debe estar relacionado con la actividad económica que desarrollan.

Serán financiables: -adquisición de bienes de capital nuevos o usados; conformación del capital de trabajo; el aporte necesario para ingresar a Garantizar S.G.R. como socio partícipe.

#### Modalidad

En dólares estadounidenses.

#### Proporción del apoyo

(\*) Hasta el 75 % de las inversiones (incluido el IVA) sin exceder de u\$s 35.000.- (dólares estadounidenses treinta y cinco mil), condicionado al nivel de facturación.

(\*\*) Hasta u\$s 5.000.- (dólares estadounidenses cinco mil).

#### Plazo

Para capital de trabajo: hasta 48 meses como máximo. para inversiones: hasta 72 meses como máximo.

#### Régimen de Amortización

En cuotas mensuales liquidadas según el sistema francés.

#### Interés

11,5% nominal anual, con sus variaciones a través del tiempo.

2% nominal anual, a percibir simultáneamente con cada servicio de intereses que se destinará a entrenamiento y asistencia técnica a cargo de la SEPYME.

#### Garantías

Hasta u\$s 10.000.- y/o 36 meses de plazo: se requiere otra firma en carácter de codeudor u otras garantías de terceros a satisfacción. Más de u\$s 10.000.- y/o 36 meses de plazo: se requiere garantía hipotecaria.

En ambos casos podrán aceptarse garantías emitidas por Garantizar SGR o garantías líquidas de municipios u otras entidades que, a dichos efectos, celebren los convenios necesarios.

Consulte en los links de interes  
de la pagina del IdePyME  
las diferentes ofertas de los  
Bancos Asociados.

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



# ALCA

## AMPLIA PARTICIPACION EMPRESARIA EN EL TALLER DE TRABAJO SOBRE EL ALCA EN ABAPPRA.

Organizado por el Departamento de Integración Regional de nuestra Asociación y el Colegio de Graduados de Ciencias Económicas contó con las disertaciones de la Secretaria de Embajada Lic. Nora Capello y el Ingeniero José Fumagalli Director Ejecutivo de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica.

Para analizar "la marcha del ALCA" se llevó a cabo el día 28 de marzo en ABAPPRA, con la presencia de empresarios, profesionales y funcionarios de los bancos asociados, un taller de trabajo sobre la marcha del ALCA.



El inicio del ALCA esta previsto a más tardar para el año 2005, razón por la cual 34 naciones americanas participan del proceso a través de las reuniones de Jefes de Estados, el Comité de Negociaciones Comerciales, y las reuniones de los distintos grupos de negociaciones y grupos ad hoc.

En tal sentido, durante el curso de su disertación la Lic. Nora Capello remarcó que la existencia de un primer borrador del acuerdo ALCA constituye un "salto cualitativo" del proceso. La funcionaria se refirió además, entre otros temas, al cronograma de negociaciones futuras, la posibilidad de inclusión de nuevos temas o al alcance de las propuestas de negociación.

Países miembros del Alca			
1. Antigua y Barbuda	10. Costa Rica	19. Haití	28. San Cristóbal y Nieves
2. Argentina	11. Chile	20. Honduras,	29. Santa Lucía
3. Bahamas	12. Dominica	21. Jamaica	30. S.n Vicente y Granadinas
4. Barbados	13. Ecuador	22. México,	31. Suriname
5. Belice	14. El Salvador	23. Nicaragua	32. Trinidad y Tobago
6. Bolivia	15 Estados Unidos	24. Panamá,	33. Uruguay
7. Brasil	16. Granada	25. Paraguay	34. Venezuela
8. Canadá	17. Guatemala	26. Perú	
9. Colombia	18. Guyana,	27. Rep. Dominicana	
			Fuente: Departamento de Integración Regional de ABAPPRA

En esa oportunidad disertaron, bajo la coordinación del Lic. Rafael Galarce, la Lic. Nora Capello de la Dirección de Asuntos Hemisféricos y América del Norte de la Cancillería y el Ing. José Fumagalli, Director Ejecutivo de la Cámara de la Industria Química y Petroquímica.

De esta manera los asistentes pudieron debatir sobre las particularidades del proceso de liberalización de comercio hemisférico, contando con las visiones del sector privado y los negociadores gubernamentales.

Cabe recordar que el taller desarrollado en ABAPPRA se realizó en forma previa a la reunión del Foro Empresarial de las Américas llevado a cabo los días 5 y 6 de abril, y de las reuniones de Vice Ministros y Ministros del ALCA preparatoria de la Cumbre de Jefes de Estados que se efectuará en Quebec a fines del mes de abril.

La conformación del Área de Libre Comercio de las Américas será la constitución de un mercado de 783 millones de personas, que significará el 40% del PBI y el 20% del comercio mundial.

El Ingeniero Fumagalli, por su parte, insistió en indicar, ante las nuevas exigencias de mejora de competitividad que requiere el ALCA, la necesidad de "una acción mancomunada entre el gobierno y la actividad privada", remarcando luego de abordar distintos aspectos del proceso que "nosotros no queremos cualquier Mercosur, hay que negociar una posición Mercosur que contemple nuestros intereses y de allí negociar el ALCA"

Debe señalarse que en forma previa al inicio del taller el titular del Departamento de Integración Regional de ABAPPRA recordó que la Asociación participa en carácter de observador privado en la Comisión Financiera del Mercosur además de integrar el Plenario del Foro Consultivo Económico y Social del esquema subregional.

Participaron del Taller de Trabajo, entre otros, representantes de C.I.F.A, SePyME, Programa Bolívar, INTA, CGI, Asociación Argentina de Productores Porcinos, Cámara de la Industria del Calzado, Cámara de Diputados de la Nación.

## Hong Kong: OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS PARA PYMES

Visitó el IdePyME y planteó la posibilidad de alianzas estratégicas entre empresas argentinas y sus pares de Hong Kong, Peter Woo titular del Hong Kong Trade Development Council

La visita de Peter Woo máximo responsable del Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) tiene una especial significación para el IdePyME de ABAPRA. En primer término por haber sido escogidos como interlocutores de este organismo cuyo presupuesto ronda los US\$200 millones y tiene 48 oficinas en todo el mundo, 11 de las cuales se encuentran en la República Popular China. En segundo lugar por la excelente oportunidad que puede significar para PyMEs vinculadas a los bancos de ABAPRA, que podrán contar con el apoyo necesario para lograr "socios estratégicos" en uno de los mercados más dinámicos del mundo.



### Hong Kong

#### La Ciudad que significa Negocios.

Convertida a partir del 1° de julio de 1999 en una región administrativa especial de la República Popular China, Hong Kong mantiene un alto nivel de autonomía bajo el concepto de "Un País Dos Sistemas".

Este régimen especial tiene una enorme importancia habida cuenta que Hong Kong se ha constituido en una de las economías más dinámicas y abiertas del mundo, y que hacer negocios con Hong Kong puede significar una puerta de acceso a la República China. Hong Kong se caracteriza por una estricta disciplina fiscal que limita los gastos del gobierno dentro de una tendencial de crecimiento del PBI; tiene un PBI per capita de US\$ 27.700; un crecimiento de exportaciones del 4,8%, reservas fiscales de US\$57,2 mil millones. Pero también su fortaleza económica radica en la existencia de una muy efectiva Comisión Independiente contra la Corrupción; la correcta aplicación de las leyes a través de una Justicia Independiente; y un bajo nivel de desempleo que atenúa la conflictividad social.

Es bajo ese contexto que debe destacarse el rol del Consejo para el Desarrollo del Comercio en el crecimiento de esta ciudad que hoy pretende ser una oportunidad de negocios para las PyMEs que actúan a lo largo y a lo ancho de nuestro país. ¡Y lo importante es que una de ellas puede ser su empresa!..

En su visita al IdePyME, Peter Woo quien estuvo acompañado por el representante del HKTDC en la Argentina Luis Bertolini, puso de relieve distintos tipos de acciones para intensificar las relaciones comerciales entre nuestro país y Hong Kong.

Peter Woo señaló a los representantes de las entidades de ABAPRA, la importancia del portal de comercio del HTDC, cuyo sitio [www.tdc.trade.com](http://www.tdc.trade.com) tuvo solo en el mes de abril del año pasado un promedio de 600.000 búsquedas diarias, y permitió concertar transacciones comerciales por US\$400.000 millones anuales. (Al respecto cabe señalar que en la reunión se acordó incorporar al mismo como link de interés en el portal del IdePyME).

Pero, el funcionario asiático también enfatizó, como otro curso importante de acción, la necesidad de impulsar alianzas estratégicas entre las PyMEs de Hong Kong y sus pares argentinas.

Por otra parte, en la reunión desarrollada en la sede de ABAPRA, se analizaron otras vías de comunicación entre empresas de las dos regiones. En tal sentido Woo indicó que las misiones comerciales que se organicen deben producir beneficios en términos reales y preferentemente deben ser de tipo sectorial. También indicó el funcionario que el organismo que preside está dispuesto a organizar eventos en nuestro país en el que se profundice el análisis de las particularidades de Hong Kong. En ese orden de ideas recordó que en las próximas dos décadas el comercio será liderado por las PyMEs debido a que las mismas cumplen los nuevos paradigmas del mercado: mayor competitividad, ciclos breves de producción y mayores exigencias de la demanda.

Por último Peter Wood quién afirmó haber visitado "20 ciudades en los últimos 6 meses", remarcó la importancia de su visita al IdePyME al recordar que el "98% de todas las compañías de Hong Kong son Pequeñas y Medianas Empresas".

# Para PyMEs

## CAPACITACION de ABAPRA

PRIMER SEMINARIO del CICLO 2001

Viernes 1º / 06 / 01

### SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA

1. Antecedentes. Finalidades. Sistema operativos: organización-mercado. Marco legal de la Ley 24.467.

Las fuentes de financiamiento de las Pymes. Modos de acceso al crédito. Instrumentos financieros.

Estructura de la SGR. Tipos de socios: a) partícipe; y b) protector.

Condiciones. Autorización operativa

Estatuto social. Objeto social. Límites operativos. Derechos y obligaciones de los socios. Exclusión.

2. Capital social. Proporcionalidad. Aportes. Acciones. Suscripción e integración. Mora. Reembolsos.

Negociabilidad de las acciones. Gravabilidad. Privilegio a favor de la SGR. Sindicación de acciones.

Organo de gobierno. Asambleas. Clases. Nulidad del voto. Derecho de receso. Procedencia y valor.

Organo de administración. Integración. Idoneidad y experiencia. La responsabilidad personal.

Organo de fiscalización. Sindicatura. Profesionalización. Tipo de control. La responsabilidad personal.

3. Mecánica funcional. El fondo de riesgo. Formación. Configuración como fondo fiduciario. Relevancia.

Relaciones técnicas: patrimonio neto-garantías; encajes; aranceles; créditos garantizables; monto-plazo.

Fusión, escisión, disolución y liquidación. El contrato de garantía.

Irrevocabilidad. Título ejecutivo.

Contragarantía. Relación SGR y acreedor. Relación SGR y deudor.

Beneficios impositivos. El BCRA.

Expositor: Dr. Eduardo A. Barreira Delfino - Abogado - Consultor de bancos y empresas - Profesor de posgrado (UBA-UCA-UB-UNLP-UNC)

Metodología: Conceptual y pragmática; interactivo con suministro de material.

Destinatarios: Gerentes y responsables de áreas administrativa, financiera, comercial y legal de bancos y empresas; jefes y oficiales de negocios y de crédito; consultores, asesores y auditores internos o externos; funcionarios públicos del área y de cámaras empresariales Pymes.

Horario: 10 a 13 y 14 a 17 horas

Coffee break: 11:30 y 15:30 horas

Arancel: Asociados a ABAPRA; Ciento cincuenta pesos (\$150,00)  
No asociados ; Ciento ochenta (\$180,00)

Incluye: material del curso y certificado concurrencia.

### CICLO "ORGANIZACIÓN Y DIRECCION PARA PYMES" comienzo a partir del segundo semestre del corriente año

#### 1.- Las Pymes y su contexto.

La globalización. Causas y efectos en la realidad Pyme. Alianzas estratégicas: el desafío de la asociatividad. Realidades y perspectivas. Proyecto nacional y "entreprenuership".

#### 2.- Caracterización de una Pyme.

Empresas obsoletas. Empresas emergentes. Empresas exitosas. La empresa familiar y el plan sucesorio del fundador. Legislación de fomento y apoyo operativo.

#### 3.- Las Pymes y el cambio organizacional.

Que es el cambio ? Necesidad o moda ? La estructura del proceso de cambio. Técnicas para evaluar sus efectos. Rol del gerente/conductor ante un proceso de cambio.

#### 4.- Estructura legal de las Pymes.

Empresa y Sociedad. Clases de sociedades. Sociedades regulares. Sociedades de hecho e irregulares. Relaciones con los socios y los terceros. Responsabilidades patrimoniales.

#### 5.- Las Pymes y el desafío del marketing estratégico.

Introducción al marketing. Táctica y estrategia. Marketing "mix" y "unique". Su visión desde una Pyme. El plan maestro de marketing. Como confeccionarlo y como cumplirlo.

#### 6.- El crédito y las Pymes.

Opciones crediticias que ofrece el sistema financiero. El banco frente a la Pyme. Como aprecia el riesgo crediticio. La Pyme frente al banco. Contabilidad y toma de decisiones.

### 7.- Instrumentos de financiación para Pymes.

Operaciones clásicas. Descubierta. Descuento de documentos. Cesión de créditos. Cheques y facturas. Operaciones modernas. Leasing. Factoring. Préstamos estructurados

### 8.- Problemática de las Pymes ante las garantías.

Clasificación de las garantías. Personales y reales. Liquidables y autoliquidables. Fideicomiso de garantía. Garantías recíprocas. Garantías abstractas. Seguros de crédito.

### 9.- Control de gestión y tablero de comando en las Pymes.

Conceptuación y utilidad operativa. Contexto ambiental y competitivo, un gran condicionante. Gerenciamiento, cultura empresaria, finanzas y balances. Indicadores vitales

### 10.- Las Pymes y el desafío de la competitividad.

La nueva competitividad en mercados globalizados. La Pyme y su nivel de competitividad. Diagnóstico organizacional. Cultura de la calidad y modelos de gestión.

### 11.- Productividad y clima laboral para Pymes.

Los recursos humanos y la productividad. Índices de productividad. La cadena de valores en los clientes internos y externos. Contar con un modelo de medición del clima laboral.

### 12.- Las Pymes y las técnicas modernas de contratación.

Nueva visión del contrato. Técnicas de contratación. Conexidad contractual. Responsabilidades. Defensa de la competencia y del consumidor. Confidencialidad.

### 13.- Pymes, internet y ciberespacio.

La nueva economía. La sociedad del conocimiento. El EDI y las posibilidades de las Pymes. E-commerce. E-business. Como implantar una ciberestrategia en una Pyme.

### 14.- Mercado de capitales y Pymes.

El acceso al mercado de capitales. Emisión de acciones. Emisión de obligaciones negociables y deuda. Fideicomiso financiero. Oferta pública. Las calificadoras de riesgo.

### 15.- Marco impositivo y previsional de las Pymes.

Facultades administrativas de la AFIP. La ley penal tributaria. Las Pymes ante el contencioso. Evasión y elusión fiscal/previsional. Los percutores sociales y culturales.

### 16.- Principios de comercio exterior para Pymes.

Régimen de la compraventa internacional de mercaderías. Pagos y cobranzas internacionales. Transportes. Seguros. Aspectos aduaneros. Zonas francas.

### 17.- Pymes y mercados regionales.

Inserción en el Mercosur. Posibilidades económicas y comerciales. La realidad del mercado. Como conseguir negocios en Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Bolivia. Alca

### 18.- Tesorería Pymes y cobranzas.

Funciones y problemática. La Caja: factor clave. Control financiero y de tesorería. Incidentes a controlar. Fondo de circulación neto. Morosidad. Colapso de la cobranza.

### 19.- Principios de administración financiera para Pymes.

Estructura del balance y otros estados financieros de la Pyme. "Ratios" y otras herramientas de análisis. Costos fijos y variables. Punto de equilibrio. Flujo de fondos.

### 20.- Actuación de la Pyme ante el Estado.

La fiscalización del Estado. El procedimiento administrativo. Principios rectores. Actos y recursos administrativos. Impugnación judicial. Mora de la Administración Pública.

#### Cuerpo de profesores:

- Dr. Alfredo Pérez Alfaro
- Dr. Eduardo A. Barreira Delfino
- Dr. Héctor Rabuñal
- Dr. Eduardo L. Bollini
- Lic. Carlos A. López

Desarrollo: cada módulo abarca 3 horas/reloj.

Metodología: conceptual y pragmática, con análisis de casos y suministro de material.

Consultas y inscripciones en sede ABAPPRA (Florida 470, 1er piso, Bs. As. Cap. Fed.)

Tel: (54 -11) 4322- 5342

e-mail: [capacitacion@abappra.com.ar](mailto:capacitacion@abappra.com.ar)

Para más información consulte el apartado de capacitación en [www.abappra.com.ar](http://www.abappra.com.ar)



## VISITO IdePyME de ABAPPRA EL TITULAR DE LA CAMARA QUE NUCLEA A LAS PyMES DE RUMANIA

El Profesor Ovidiu Nicolescu junto al Embajador de Rumania en la Argentina Cristian Lazarescu se reunió con las autoridades del IdePyME con el objeto de intercambiar experiencias y coordinar cursos de acción conjuntos.



El Presidente del National Council of Small and Medium Sized Private Enterprises de Rumania Prof. Ovidiu Nicolescu, junto al Embajador de Rumania y el Consejero Económico de esa Embajada Stefan Stefanescu visitó durante el mes de marzo pasado al IdePyME.

La reunión se vinculó con el deseo de Nicolescu de interiorizarse de las actividades del Instituto PyME de nuestra Asociación y, al mismo tiempo, programar futuras actividades comunes.

Así por ejemplo el representante de las PyMEs rumanas solicitó el apoyo de ABAPPRA a una futura misión comercial a organizarse

durante el transcurso del año próximo y se refirió a las políticas públicas para pequeñas y medianas empresas que se están poniendo en marcha en su país.

En la ocasión, tanto el Coordinador del IdePyME Dr. Edgardo Acuña como los representantes rumanos coincidieron en destacar la importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas en temas como la generación de empleo y distribución de la riqueza, como también en la necesidad de informarse debidamente sobre las políticas y acciones destinadas al desarrollo de las PyMEs que se llevan a cabo en distintas regiones del mundo.

## JORNADA ALIMENTARIA 2001 SE LLEVARA A CABO EN RIO GRANDE DO SUL DEL 22 AL 25 DE MAYO DEL 2001

Se realizó en la Embajada de Brasil, con la presencia del IdePyME, la presentación de la "Jornada Alimentaria 2001" que se desarrollará del 22 al 25 de mayo en Rio Grande do Sul.

El evento, del que han participado exitosamente pequeñas y medianas empresas argentinas, se hará en uno de los más modernos centros de exposiciones de Latinoamérica, que cuenta con una superficie de más de 10.000 m2.

Debe destacarse en tal sentido que el espacio estará dividido en cuatro sectores:

	máquinas, equipos, embalajes, logística, utilidades
	e-commerce, servicios, marcas propias y design
	franquicias de alimentación
	productos alimenticios: comidas congeladas, bebidas, lácteos, carnes, panadería y otros

Además de la posibilidad de exhibir sus productos en los numerosos stands especialmente acondicionados para la ocasión, los empresarios presentes podrán participar de una rueda de negocios para la



cual contarán con asistencia técnica brindada por los organizadores de la feria.

Asimismo los participantes podrán asistir al Seminario de Apertura "La importancia en el Mercosur de la integración del Sector Alimentos" en el que se planteará la necesidad de fortalecer al bloque subregional y a sus empresas.

La organización y promoción del evento está a cargo de distintas entidades del Estado de Rio Grande do Sul, y cuenta con la participación del SEBRAE. Debe señalarse también que según se señaló al IdePyME en la Embajada de Brasil, para informes e inscripciones las empresas interesadas deben dirigirse a Tucumán 941 3º "F" Buenos Aires, Tel 00 54 4322 2354 o directamente a:

**Conseil @arnet.com.ar**



# DESAYUNOS EN ABAPPRA

14/03/01

Con la presencia y disertación del titular de la SEPyME Ingeniero Enrique Martínez, el día 14 de marzo pasado comenzó el tercer ciclo de los "DESAYUNOS EN ABAPPRA".

Estuvieron presentes en esa oportunidad al igual que en todas las anteriores, -además de representantes de bancos ante el IdePyME- periodistas, empresarios, funcionarios, y legisladores.

La disertación del máximo responsable de las políticas PyMEs - a cuyos conceptos hacemos referencia en las págs. 4 y 5- despertó, como era de esperar, la atención de los asistentes quienes al finalizar la disertación intercambiaron opiniones con Martínez sobre las políticas diseñadas desde la Nación para miles y miles de micro, pequeñas y medianas empresas.

Para el IdePyME de ABAPPRA contar con un ámbito adecuado para la reflexión y el intercambio de ideas sobre las PyMEs constituye una herramienta necesaria para el logro de sus fines institucionales. Pero además de ello, el comienzo del tercer año de nuestro Ciclo, es una señal clara de la continuidad de una tarea, que tiende a apuntalar el fortalecimiento de un sector vital para la economía y la sociedad.



El disertante en dialogo con la Diputada Hebe Febre y el Director de la Bolsa de Comercio de Santa Fé Dr. José María Candiotti



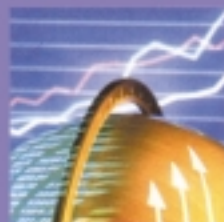
El Coordinador del IdePyME junto a la Directora del Bco. Municipal de Rosario, Dra. Clara García y el Director del BICE Lic. Lito Pereyra



Ing. Enrique Martinez (SEPyME) y Dr. Edgardo Acuña (IdePyME)

BANCO  
CREDICOOP

Una historia sólida,  
un futuro mejor



22

ANIVERSARIO