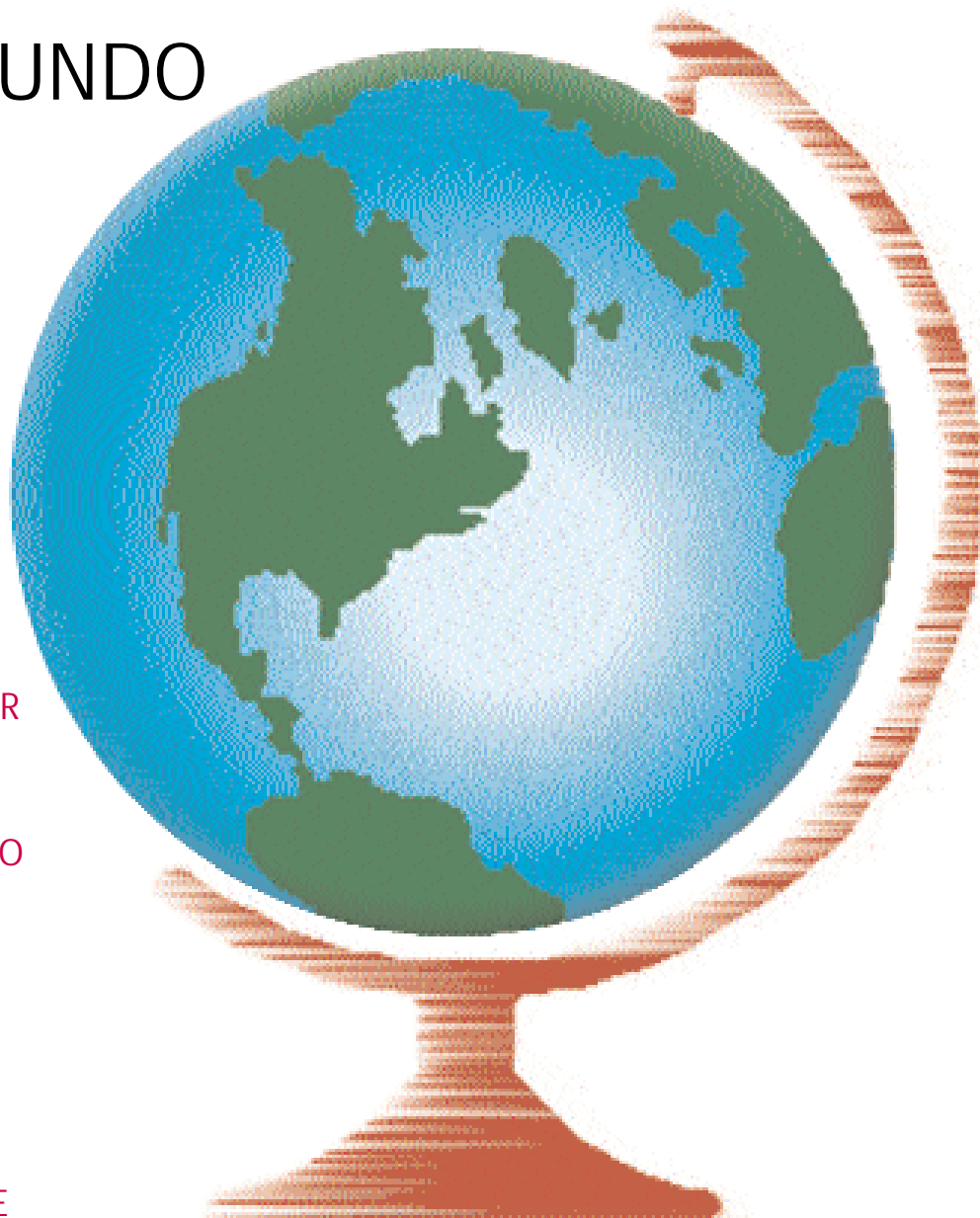


## LAS PyMES ARGENTINAS EN EL MUNDO

- EL SECTOR  
VITIVINICOLA  
ARGENTINO
- DISERTÓ EN  
ABAPPRA EL  
SECRETARIO PYME
- BANCO CIUDAD:  
LAS PYMES  
PERJUDICADAS POR  
LA DEVALUACIÓN
- SIAM UN MODELO  
PARA PYME
- CONSORCIOS DE  
EXPORTACIÓN
- CONVENIO  
ABAPPRA - SEPYME



PROPUESTA DE LA BANCA NACIONAL  
PARA RECREAR EL CRÉDITO EN ARGENTINA.

Documento de ABAPPRA, presentado a la comisión de expertos del FMI.

# CASO SIAM: un modelo para PyMEs



Bajo el slogan "El Caso SIAM una propuesta competitiva de Empleo y Desarrollo a partir de Agrupamientos Industriales" el 18 de junio pasado se llevó a cabo en la Cámara de Diputados de la Nación una conferencia de la que participaron autoridades de la Cámara, del Ministerio de Trabajo, de la Municipalidad de Avellaneda. El IdePyME de ABAPPRA estuvo presente.

Hace un año se produjo la "reapertura" de SIAM a través de un modelo innovador de participación intersectorial, dirigido por el ingeniero de la Universidad Nacional de la Plata Luis Prego. Para ello se contó con el apoyo de la Unión Obrera Metalúrgica, la Municipalidad de Avellaneda, la Cámara de Diputados de la Nación y el Banco de la Provincia de Buenos Aires.

El modelo utilizado para la reapertura de la empresa, indicó durante la conferencia el Ing. Prego, "se desarrolló por primera vez en Finlandia y fue reelaborado en la Universidad Nacional de La Plata"

Se trata de la conformación de un complejo productivo o "cluster", es decir una concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se integran de manera vertical y horizontal a efectos de llevar a cabo una acción conjunta.

A través del modelo se integran a pequeñas y medianas empresas en búsqueda del mejoramiento de la eficiencia colectiva y generando beneficios tanto para sí como para las demás integrantes de la agrupación.

Las políticas y objetivos del complejo, que funciona en el predio SIAM de Avellaneda, son definidos por un Ente intersectorial que esta integrado por sectores estatales, industriales, financieros y del trabajo.

Se trata, a juicio de la Unión Obrera Metalúrgica del "primer proyecto nacional de demostración de agrupamientos industriales" y se basa en el "esquema de Nash" premio Nobel de economía cuya vida diera lugar recientemente a la película "Una mente brillante".

Durante la conferencia Oscar Laborde, Intendente de Avellaneda, indicó que a su juicio "no hay productos viables sin empresas viables" remarcando que "lo de SIAM es paradigmático, se trata de 400 obreros y 20 empresas con una estrategia común." "Es paradigmático..." agregó "por lo que fue la burguesía nacional y por lo que podemos volver a ser."

El complejo productivo SIAM funciona en Avellaneda, en un predio de 10 hectáreas, el cual se estima cuenta con capacidad para la radicación de 300 empresas. En la actualidad su producción plantea la sustitución de importaciones y vender a los mercados de Uruguay, Brasil, Chile y Paraguay.

La empresa SIAM, fue fundada por el Ing. Torcuato Di Tella en 1910, llegó a contar con 22 plantas industriales y a dar trabajo a más de 15.000 personas. SIAM logró su mayor expansión en 1946, estatizada, privatizada en 1986, la planta fue comprada por la empresa Aurora que presentó su quiebra en el año 1998. Poco después de formó una Cooperativa de trabajo que cesó en diciembre del año 2000.



**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

**Corrección:** Carmen Sanchez

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**

# PyMEs ARGENTINAS EN EL MUNDO

En general las pequeñas y medianas empresas encuentran dificultades a la hora de exportar. Es por ello que en la Argentina, al igual que en Brasil, Chile o Méjico la participación de las PyMEs en las exportaciones no sobrepasa un 10% del total.

Sólo en unos pocos países esa participación alcanza guarismos importantes, como por ejemplo en Italia donde el sector participa en más de un 53% del total, o España donde los niveles alcanzan a un 30%.

¿A que se debe este fenómeno? En primer término a la concentración del comercio exterior en grandes grupos económicos que monopolizan esta actividad. En segundo lugar a las dificultades que encuentran las PyMEs a la hora de incursionar en el mercado externo; entre ellas alta vulnerabilidad a los ciclos internacionales, baja diversificación sectorial, dificultades de management, escasa información, falta de apoyo oficial, problemas de financiamiento.

Lo cierto es que más allá de esas dificultades, según estimaciones efectuadas por la entonces Secretaria de Comercio **Débora Giorgi** en nuestro país "sobre un universo de 100.000 Pymes industriales exportan

entre seis mil y ocho mil". De ese total, para el Presidente de la Cámara de Exportadores de la República Argentina, **Enrique Mantilla** "existen unas 2.800 PyMEs industriales que han mantenido una participación constante en el comercio exterior argentino"..

¿Qué exportan las PyMEs argentinas? La Lic. Giorgi indicó al respecto que "las PyMEs exportan un 40% de productos diferenciados" o sea orientados a un mercado, con precios "premium" con diseño y valor agregado.

Esa circunstancia no impidió -según lo señalara en su oportunidad **Mantilla** - que "el retroceso experimentado en 1999 provocó que salieran del mercado casi 1500 empresas que exportaban unos 450 millones de dólares"

Desde distintos ámbitos se insiste, sin descuidar la importancia del mercado interno, en la necesidad de incrementar las exportaciones y en particular las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas.

Para ellos se señala la existencia de un escenario caracterizado por un mercado interno alicaído por la recesión - aunque con importantes perspectivas de sustituir importaciones -, y una supuesta mejora de la competitividad generada por devaluación del peso.

Como "cara oscura" de estas posibilidades se indican como obstáculos, la fuerte dependencia que tienen las empresas de insumos importados y las dificultades a la hora de buscar financiamiento.

En ese sentido una encuesta del Banco Ciudad reveló que un 51% de empresas aseguró utilizar insumos



## ... PyMEs ARGENTINAS EN EL MUNDO...

importados. El trabajo también mostró que sólo el **34% de las empresas consideró favorable a la devaluación**. Las razones esgrimidas por ese grupo se fundamentaron en la pesificación, y también en la ventaja que generada por el lado del sector externo ante un escenario fuertemente recesivo.



en mercados claves para la provincia.

Pero más allá de esas acciones destinadas a facilitar el acceso a nuevos mercados, uno de los puntos críticos parecería centrarse en el financiamiento. ¿Cuál es el estado de situación de la financiación de exportaciones PyMEs?

Estas empresas señalaron además que en caso de conseguir crédito, el mismo sería destinado a financiar exportaciones y a la capacitación del personal a diferencia de lo señalado meses atrás, antes de la ruptura de la convertibilidad, donde tenía mayor nivel de prioridad el financiamiento a clientes e inversiones en general. (ver nota)

Por su parte de una encuesta llevada a cabo por el Observatorio Permanente de las PyMIs, el 46% de las empresas declaró que con este tipo de cambio podrían aumentar las exportaciones; otro 14,4% que volverá a exportar, y finalmente un 12,5% señaló que podrá ingresar por primera vez al negocio exportador. (ver nota)

¿Cuál es la realidad de las PyMEs a la hora de exportar? LeoPyME ya tuvo la oportunidad de informar que el Banco Credicoop firmó un acuerdo con WorldChallenge, una empresa francesa especializada en comercio internacional que organiza eventos empresarios en todos el mundo.

El Banco, junto a la Fundación y WoldChallenge, le preparan el viaje al empresario preocupado por exportar y durante 5 días le organizan de 10 a 20 entrevistas con ejecutivos del exterior

También el Banco de San Juan S.A. tomó la decisión estratégica de profundizar el apoyo que venía prestando a las empresas de la región. Es por esa razón que su Gerente General, **Marcelo Built** indicó que la entidad decidió aumentar la apuesta a través de la apertura de representaciones

Para **Julio Massara**, titular de la SEPYME, el tema de la prefinanciación de exportaciones es vital a la hora de internacionalizar a las empresas. Es por ello que se encuentra renegociando el programa de créditos con el BID a efectos de redireccionar la línea hacia las exportaciones además de "los Programas FONAPYME y FOGAPYME" que también estarán orientados a ese fin.

Por su parte **Ercilia Nofal** Gerente del Sucursales Financieras del Exterior del Banco de la Nación indicó que se está analizando el diseño de nuevas herramientas de financiación que puedan beneficiar a las PyMEs. En ese sentido citó a un esquema fiduciario que permita canalizar ahorros internos y externos dirigidos a la prefinanciación de exportaciones.

En este presente número, LeoPyME incluye diversos artículos vinculados a la problemática de las exportaciones PyMEs. Así por ejemplo las exportaciones desde la óptica del titular de la SEPyME; las ventajas de la Asociatividad, o el rol de la tecnología en la internacionalización de las empresas; también como interpretan los empresarios la devaluación de nuestra moneda o las actividades por ABAPPRA vinculadas a la prefinanciación de exportaciones.

\* Las afirmaciones de la Lic. Débora Giorgi, Julio Massara y Enrique Mantilla fueron realizadas durante sus disertaciones en el ciclo "DESAYUNOS EN ABAPPRA".

## LAS EXPORTACIONES PYMES SEGÚN LA ÓPTICA DEL TITULAR DE LA SEPYME



"Hoy una persona que está exportando dos mil dólares de dulce de lecha está pagando 700 de aranceles. Queremos un canal verde directo que les permita exportar a las PyMES" señaló Julio Massara, entre otros conceptos, durante su disertación en el ciclo "DESAYUNOS EN ABAPPRA"

Durante el curso de su disertación en el ciclo "DESAYUNOS EN ABAPPRA" (ver "Desayunos...") el responsable de las Políticas PyMEs hizo varias referencias sobre las posibilidades de exportación de las pequeñas y medianas empresas, y en particular a las políticas implementadas desde la SEPYME.

"Uno de los ejes de esta gestión pasa por la internacionalización de las PyMEs, para que muchas empresas pequeñas o medianas puedan realizar su primera exportación y otras ganar más y mejores mercados", indicó el Secretario y puntualizó "que ya están trabajando más de 30 grupos asociativos que apuntan a mejorar las ventas al exterior".

En el marco de esta estrategia "nos preguntábamos..." dijo "¿Cómo hacer para prefinanciar las exportaciones de las PyMES? Para eso estuvimos trabajando con el BID en reformular el Programa MyPEs" que "jugará un rol esencial", también a través del fortalecimiento de los programas de apoyo Fonapyme y Fogapyme, que tendrán un presupuesto de 20 millones de pesos cada uno.

En otro tramo de su disertación indicó: "Acabo de venir de Porto Alegre, de una feria alimenticia y sobre un total de

doscientas cuarenta empresas había setenta y una argentinas. Estaban los stands de las Provincias de Córdoba, Santa Fe." "Hay mucha aceptación sobre las posibilidades de exportar a Brasil, y hacer acuerdos con empresas brasileñas para exportar a terceros países."

También Massara afirmó que "estamos trabajando con la AFIP para hacer un régimen simplificado para PyMEs. Se haría un listado de PyMEs que exporten y sobre esa base un padrón que se lo daríamos a las AFIP para que las empresas puedan exportar pagando menos aranceles, por un canal verde directo que permita poder exportar sin pagar excesivas cargas."

"Hoy una persona que está exportando dos mil dólares de dulce de lecha está pagando 700 de aranceles y esto lo queremos eliminar. La AFIP esta dispuesta y hasta no importa que el empresario este con deudas en la DGI, sino se va hacer un acuerdo por el que, en la medida que tengan que reintegrarle va a pagar el impuesto atrasado"

"También con la AFIP queremos que el empresario que manda muestras hasta u\$s 500 pueda hacerlo, sin pasar por todos los estamentos de la Aduana."

# REDES PRODUCTIVAS Y ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL

## INSTRUMENTOS CLAVE PARA POTENCIAR LAS EXPORTACIONES DE PyMEs



Gustavo Svarzman  
Economista del Centro de Economía  
Internacional de la Cancillería

Las nuevas condiciones competitivas que en nuestra economía han comenzado a gestarse partir del abandono de la convertibilidad parecen delinear a futuro un panorama mucho más propicio para la actividad exportadora que el prevaleciente en la década anterior.

No obstante ello, pocas dudas existen acerca de las falencias y debilidades estructurales -e históricas- del perfil exportador argentino. Cualquier empresario que haya participado de alguna feria o misión en el extranjero -o que al menos haya realizado algún tanteo de sus posibilidades en la exportación- sabe bien que para poder insertar sus productos en forma sustentable en algún mercado es necesario contar con capacidades y con herramientas comerciales y financieras mucho más sofisticadas y más flexibles que las que se utilizan habitualmente para vender en el mercado local. Herramientas que con gran frecuencia las empresas de menor tamaño o de menores recursos no conocen, o bien no tienen a su alcance.

En este marco es justamente donde cobra relevancia el papel que en las economías exitosas ha jugado -y juega- el Estado Nacional y los organismos regionales, tanto en los que hace a la provisión de instrumentos de apoyo a la promoción como en relación con el diseño y desarrollo de herramientas tendientes a "acercar" a las empresas locales a los mercados externos, tanto en el plano productivo-competitivo como en materia de marketing y logística. Estas materias, en particular, se focalizan especialmente hacia la problemática de las PyMES, empresas que suelen enfrentar barreras

u obstáculos relacionados con -entre otros factores- las mayores dificultades para financiar inversiones con retornos inciertos y de mediano plazo, el alto costo de la logística básica o el acceso al "management" financiero y administrativo que exige la exportación.

### Potenciar los avances alcanzados

A lo largo de los últimos años y desde diferentes ámbitos públicos y privados se han venido impulsando -con limitados recursos y con el "viento en contra" derivado de los problemas que han venido afectando a nuestra economía desde 1999- diferentes tipos de iniciativas, que actuando en forma complementaria a las señales del mercado han venido efectuando una contribución eficiente y creativa a fin de minimizar el efecto de algunas de las barreras antes indicadas. Entre ellas, cabe señalar la constitución y la consolidación de unos cincuenta grupos y consorcios sectoriales empresas, por lo general PYMES, orientadas a impulsar el salto competitivo de las firmas participantes a través del desarrollo autosustentable de iniciativas asociativas (tanto productivas como comerciales), con el objetivo último de lograr mejoras cuantitativas y cualitativas en su inserción externa. El "efecto demostración" que el éxito inicial de estas iniciativas han generado en diferentes sectores empresariales y economías regionales ha sido sin dudas uno de los principales logros de estos esfuerzos.

En paralelo con ello, se han alcanzado importantes avances en la identificación y el impulso al desarrollo efectivo de



redes verticales pro-exportadoras, integradas por grandes empresas (proveedoras de bienes intermedios de uso difundido) y grupos sectoriales de clientes PYME que manufacturan dichos insumos. A este respecto, varias grandes empresas se han mostrado dispuestas a participar en estos programas, tendientes a intensificar y fortalecer su interacción con sus clientes PYMES.

En definitiva, el apoyo a los diferentes procesos posibles de inserción de empresas PYMES por parte de organismos del Estado Nacional o Provincial no debe ser visto -solamente- como un objetivo basado en consideraciones vinculadas a la equidad social, ni como una inquietud retórica. Por el contrario, se ha generado a lo largo de las últimas décadas un amplio consenso nacional e internacional, acerca de que la competitividad global de las economías depende cada vez en mayor medida, tanto del funcionamiento de redes cooperativas de proveedores y clientes, como de la posibilidad que diferentes cadenas productivas interactúen con el resto del tejido empresarial.

Así, en el actual contexto de Argentina, el impulso, profundización y multiplicación de este tipo de iniciativas puede efectuar un invaluable aporte para una reconstitución positiva de numerosos sectores de la economía nacional. Si así fuera, se generarían mejores posibilidades para que nuestro país pueda ingresar en una fase de crecimiento macroeconómicamente sustentable, que sienta bases sólidas para poder afrontar las numerosas asignaturas pendientes en materia económica y social.

# Micro, Pequeñas y Medianas Empresas



Un canal abierto para  
presentarse a la comunidad.

Todos los Lunes de 21 a 22 hs.  
[Repite martes de 15 a 16 hs.]

Canal 5 de Vicente López ,  
Cablevisión Canal 7 Vicente López  
Multicanal canal 13

## LAS PYMES Y EL DESARROLLO ECONOMICO



Bernardo Kosacoff.  
Economista, Director de  
la CEPAL, oficina Bs As.

En un contexto donde se han sucedido transformaciones de enorme impacto en las tecnologías, prácticas productivas y métodos organizacionales dominantes en el escenario competitivo global, así como una total redefinición de las reglas de juego en la economía doméstica, las firmas argentinas se enfrentan a desafíos y oportunidades cuya resolución definirá en gran medida las características del estilo de desarrollo que asumirá el país a largo plazo.

Las PyMEs han tenido grandes dificultades para responder de modo satisfactorio a las nuevas exigencias que surgen del nuevo contexto de competencia en el mercado local, al mismo tiempo que no hay posibilidades de un desarrollo exitoso en términos no sólo económicos sino sociales sin una fuerte presencia de un denso tejido de PyMEs que soporten, complementen y compitan con las firmas de mayor tamaño, tanto de capital nacional como extranjero.

En este entendimiento, se plantean algunas alternativas que podrían contribuir a que dicho estilo de desarrollo permita una amplia inclusión en términos sociales y se caracterice por un avance hacia un patrón de especialización más "intensivo" en el uso de trabajo calificado, más basado en esfuerzos tecnológicos domésticos y más centrado en producciones de mayor valor agregado y bienes diferenciados.

Hay consenso en sostener que los rasgos predominantes de las PyMEs argentinas antes del proceso de apertura eran la centralización de la gestión en la figura del dueño, la inserción externa poco significativa, el predominio de estrategias defensivas, el amplio *mix* de producción, la escasa especialización productiva, la reducida cooperación con otras firmas, la escasa relevancia de las actividades de innovación y el reducido nivel de inversión. Estas características, a las que se adicionan la existencia de información incompleta y de mercados imperfectos, condicionan las respuestas que pueden implementar frente a las reformas estructurales. Asimismo, otro rasgo particular está dado por la dificultad de acceso que tienen las PyMEs a los instrumentos de apoyo.

La dificultad de definir una estrategia en el proceso de transformación económico abarca al conjunto de PyMEs, independientemente de su especialización en actividades agropecuarias, industriales y de servicios. Los cambios tecnológicos y organizacionales recientes están difundiendo por todo el tejido productivo. La gestión del cambio de las empresas se da simultáneamente con una creciente concentración y segmentación de los mercados, que replantea el tamaño mínimo de las unidades productivas y la identificación de una mayor diferenciación en la producción de bienes y servicios.

El nuevo "ambiente económico" ha aumentado la incertidumbre de las firmas y la cantidad y calidad de la información que deben procesar. Debido a las diferencias existentes en sus capacidades y a los senderos madurativos previos las firmas decodifican de diferente forma la mayor incertidumbre del ambiente. La mayor heterogeneidad de las respuestas se traduce en una amplia variedad de estrategias competitivas: la inserción externa, la cooperación empresarial y la mayor importancia asignada a los procesos de innovación.

Se pueden identificar grupos de firmas con características y demandas específicas propias. Una estilización de los mismos permite diferenciar i) un grupo minoritario de firmas de elevado posicionamiento competitivo (5% del total), que exhibe rasgos de excelencia productiva y comercial y que tiene perspectivas favorables para adaptarse a las nuevas reglas del juego; ii) un grupo numeroso de PyMEs (30% del total), que tiene un reducido posicionamiento competitivo y escasas posibilidades de sobrevivir en el nuevo escenario y iii) la mayor parte de las PyMEs, de "conductas estratégicas defensivas" que enfrentan un desafío refundacional.

En ese marco, las políticas públicas que han proliferado en la primera parte de los '90 se caracterizan por un fuerte desencuentro con las demandas específicas de las firmas y presentan importantes problemas de instrumentación y coordinación, requiriendo la presencia de "agentes traductores" que conecten ambos espacios.



En función de este escenario, se han identificado cuatro objetivos estratégicos generales. Estos objetivos no son independientes y actúan de forma simultánea. Su identificación está orientada a promover un mejor ambiente de negocios, la eliminación de distorsiones y obstáculos para el desarrollo de las fuerzas competitivas del mercado, el impulso de condiciones más favorables para el aumento de la competitividad, la cooperación entre las empresas y el fortalecimiento de la tendencia hacia una mayor internacionalización de las firmas:

**1. Fortalecer las cadenas de valor agregado** implica, entre otros factores, la transición a la producción de bienes y servicios más diferenciados, generados esencialmente a partir de criterios de calidad. La asociatividad, la cooperación, el desarrollo de proveedores y subcontratistas especializados y el incentivo a la creación de nuevos empresarios, juegan un rol central en la conformación de estas nuevas redes productivas, que tienden a romper con los falsos dilemas de la empresa grande vs. la PyME y del sector agropecuario vs. industria vs. los servicios. Este camino requiere de un uso intensivo de la calificación de recursos humanos y del fortalecimiento del sistema innovativo nacional, tendiendo al doble proceso de modernización tecnológica y creación de nuevos puestos de trabajo, basados en un nuevo clima competitivo y en la extensión del mercado.

**2. Desarrollar capacidades tecnoproductivas para la internacionalización** es el único camino, en el necesario proceso de apertura económica, para maximizar los beneficios sociales a partir de una integración activa en el proceso de regionalización y globalización. Esto genera la necesidad de gestionar en forma adecuada, el proceso de modernización de la empresa argentina, rescatando los activos tecnoproductivos acumulados en su trayectoria evolutiva y superando sus restricciones para operar en un nuevo clima de competencia internacional. Exponerse a la competencia de productos importados e incrementar la presencia en los mercados externos replantean las estrategias de las firmas, imponiendo nuevos criterios en los procesos de inversión, de innovación tecnológica, en el aprovisionamiento doméstico e internacional de bienes y servicios, etc.

**3. Potenciar el tramado de PyMEs en un nuevo clima competitivo** posibilitará el desarrollo de capacidades y la mayor integración de las PyMEs al tejido productivo a partir de su participación en redes de firmas, de una activa vinculación con las firmas grandes y del desarrollo de estrategias de cooperación empresa-

rial. A su vez, permitirá una mejor decodificación de las señales del mercado, de fundamental importancia para que las PyMEs desplieguen nuevas estrategias competitivas que apunten a generar desarrollos innovativos y posibiliten su inserción activa en la corriente internacional de bienes. De este modo se tenderá a aumentar el número de PyMEs con posibilidades de adaptarse a las nuevas reglas del juego, mediante el logro de una mayor especialización, del aumento de las escalas en las que operan, de la implementación de normas internacionales de calidad, del desarrollo de la subcontratación, etc.

**4. Propender a un creciente equilibrio territorial** mediante el fortalecimiento de las articulaciones de las PyMEs con firmas e instituciones públicas y privadas locales permitirá generar sinergia y potenciar la capacidad de acumulación en el ámbito regional. A través del desarrollo de "networks" adecuados entre los agentes e instituciones locales se podrá reducir los elevados costos de transacción derivados de un patrón de industrialización espacialmente concentrado, avanzando en una adecuada descentralización de las acciones públicas y privadas de política.

Estos cuatro objetivos estratégicos son el punto de articulación del conjunto de propuestas y líneas de acción en una perspectiva de desarrollo de los factores competitivos para una estrategia de desarrollo empresarial. Las experiencias internacionales de mejor desempeño demuestran que serán más efectivos aquellos esfuerzos que tengan metas definidas en el mediano plazo, con actividades que aprovechen las interfaces de acciones sistémicas y las sinergias resultantes de mejores condiciones competitivas de los mercados, intervenciones evaluadas en función del beneficio social e instituciones públicas y privadas que desarrollen rutinas para mejorar la gestión de cambio de las firmas.

En este escenario, las políticas públicas, con instrumentos distintos de los empleados en el pasado, deben jugar un rol central como catalizadoras de los procesos de transformación, generando un marco institucional favorable al desarrollo de esfuerzos productivos y tecnológicos, apuntando a la resolución de las numerosas fallas de mercado todavía existentes y mejorando las posibilidades de coordinación de los objetivos y estrategias de los agentes privados. La tarea de **construir el mercado**, a partir de igualar las oportunidades, mejorar las capacidades, desarrollar las instituciones y replantear el papel de la "empresa" en el sistema económico, permitirá crear un nuevo entorno para fortalecer el tejido PYME en la argentina.

SEGÚN UNA ENCUESTA SOBRE EL IMPACTO DE LA DEVALUACIÓN REALIZADA POR EL OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS EN LA QUE SE CALIFICA LA SITUACIÓN ACTUAL COMO "DRAMÁTICA".

## No obstante las dificultades los empresarios tienen una visión positiva sobre las posibilidades de exportación.

*Durante los meses de abril y mayo, El OBSERVATORIO PERMANENTE DE LAS PYMIS ARGENTINAS llevó a cabo una encuesta entre las empresas del panel con el cual esta institución trabaja habitualmente. El objetivo de la investigación fue el de analizar EL IMPACTO DE LA DEVALUACION sobre las PyMIs argentinas.*

*En el presente número LeoPyME publica un resumen de los resultados preliminares más significativos de la encuesta :*

### 1.

Durante el primer cuatrimestre del 2002, el crédito comercial -un tradicional canal de financiación de las PyMIs argentinas- fue negativo: por primera vez desde que el Observatorio mantiene registros, las PyMIs son acreedoras netas del sistema comercial. Actualmente, las PyMIs cobran a 70 días y pagan a 52, financiando con recursos propios durante 18 días a sus clientes. Un 10% de las empresas está logrando solamente pactar operaciones de compra al contado. La inversión de tendencia es rotunda ya que durante toda la segunda mitad de los años '90 y hasta el 2001, las PyMIs fueron deudoras netas del sistema comercial. Por ejemplo, en 1996 cobraban a 56 días y pagaban a 83, recibiendo un financiamiento neto de sus proveedores equivalente a 27 días.

La situación actual es dramática. Los niveles de acreencias netas con el sistema comercial, aumentan a medida que disminuye el tamaño de la empresa, y también son mayores en aquellas empresas que dedican principalmente su actividad al mercado interno.

En un contexto donde el crédito financiero fue tradicionalmente escaso, el crédito comercial a través de proveedores fue una fuente importante de financiamiento para las PyMIs argentinas, sobre todo para aquellas más pequeñas. Sin capacidad de autofinanciamiento a través de las ventas (cuarto año consecutivo de recesión), sin crédito financiero y transformadas actualmente en acreedoras netas del sistema comercial, la supervivencia de las mejores PyMIs argentinas está seriamente amenazada.

### 2.

Las principales preocupaciones de las empresas actualmente giran en torno a los problemas referidos a como mantener la producción en un contexto de asfixia financiera e inestabilidad del tipo cambio. Actualmente, no es la preocupación principal el bajo nivel de demanda interna de bienes y servicios. Preocupa sobre todo como hacer para satisfacer el actual nivel de demanda en un mercado con enormes problemas para financiar el capital de trabajo y de falta de precios de referencia para los insustituibles insumos importados.



La necesidad de buscar un precio de referencia para el dólar es imperativa para las empresas, ya que la participación de los insumos importados en el proceso productivo había llegado en el 2001 a un 32%, contra el 18% en el cual se encontraba en 1997. La necesidad es más fuerte entre aquellas empresas que no pueden sustituir los insumos importados por insumos de origen nacional, que son aproximadamente la mitad.

### 3.

Mientras las expectativas generales de las empresas para el corriente año son negativas en lo que respecta a ventas, ocupación e inversiones; las expectativas de las empresas exportadoras son más optimistas; ellas declaran, en un 78% de los casos, tener mejores perspectivas acerca del negocio exportador para lo que resta del año.

Sorprendentemente, existe un generalizado optimismo sobre las posibilidades de aumentar las exportaciones a partir del tipo de cambio vigente. El 46% de las empresas declaró que con este tipo de cambio podrían aumentar las exportaciones; otro 14,4% que volverá a exportar, y finalmente un 12,5% señaló que podrá ingresar por primera vez al negocio exportador. Sólo el 24,4% de las PyMIs declaró que nunca exportaron y que no tienen previsto hacerlo a pesar de la devaluación.

Según las estimaciones del **Observatorio PyMIs**, de verificarse las previsiones de las empresas, significaría una expansión de algo más de 500 millones de dólares provenientes sólo de las PyMIs tradicionalmente exportadoras (es decir que excluye la potencial expansión de las exportaciones derivadas de aquellas PyMIs que reingresan al mercado internacional y también de aquellas PyMIs que comenzarán a exportar con este nuevo tipo de cambio).

Es muy probable que estas previsiones acerca de las empresas sean exageradamente optimistas y deban considerarse más una señal relativa a las expectativas positivas que una previsión fundada. En efecto, en un contexto de profunda desorganización económica y luego de cuatro años de recesión, considerando además que en esta misma encuesta la gran mayoría de las empresas señaló que los dos principales condicionantes para el crecimiento sostenido de sus ventas son la falta de financiación para el capital de trabajo y la inestabilidad del tipo de cambio (dos condiciones que a la luz de los acontecimientos actuales parecen difíciles de resolver durante el transcurso de este año), estas previsiones podrían resultar de difícil cumplimiento.

No obstante, lo que interesa destacar de esta encuesta, es principalmente la buena percepción que tienen los empresarios sobre la perspectiva del negocio exportador.

Luis Bucafusco Dir. Ejec. de ABAPPRA, el titular de la SEPyME Julio Massara, el Presidente de ABAPPRA Carlos Heller y el responsable del IdePyME Edgardo Acuña.



Fotos: Norberto Yaverovski

## ABAPPRA y la SEPyME y DR COINCIDIERON EN LA NECESIDAD DE PRESTAR APOYO A LAS PyMEs

Julio Massara y Carlos Heller ratificaron su apoyo al sector durante el curso de un encuentro en que ambas instituciones firmaron un convenio de colaboración destinado a establecer acciones para la modernización y desarrollo de las PyMEs.

El martes 16 de julio en la Sede de ABAPPRA Julio Massara titular de la SEPyME y DR y Carlos Heller, Presidente de la Asociación de Bancos suscribieron un convenio de colaboración cuyo objetivo se centra en ampliar los servicios de apoyo a las PyMEs en particular aquellos vinculados con el financiamiento.

En esa oportunidad tanto Massara como Heller coincidieron en destacar la importancia de las PyMEs como generadoras de empleo y base de un desarrollo equitativo.

Para el responsable de las políticas públicas para PyMEs, el sector cuenta con *"tecnología y valor agregado y rápidamente se puede reconvertir para sustituir importaciones y exportar"*. Massara, refiriéndose al problema del financia-

miento, especificó que en la asignación de los créditos acordados con el gobierno italiano *"se iba a priorizar proyectos que tomen mucha mano de obra"*.

El titular de ABAPPRA, por su parte, al ser preguntado sobre el alcance del acuerdo indicó que *"estamos haciendo algo positivo ya que el sector financiero está en la actualidad en una actitud defensiva"* y agregó que desde su óptica no habría salida para la crisis argentina sin sistema financiero y sin financiamiento.

*"El convenio..."* agregó Carlos Heller *"marca la vocación de la SEPyME y de los bancos nacionales de apoyar a las pequeñas y medianas empresas"*. En ese sentido precisó que del total del financiamiento del sistema solo un 14% va a las

## EL CONVENIO

El Convenio de Colaboración suscrito por Carlos Heller y Julio Massara tiene como objeto ampliar los servicios de apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en particular en lo atinente al financiamiento y a los Programas que lleva adelante la SEPyME DR.

Para ello las partes prevén desarrollar un esquema de vinculación ágil que permita optimizar la utilización de recursos y de programas existentes a través de un trabajo coordinado entre el sector público y las entidades crediticias agrupadas en ABAPPRA.

Entre otros cursos de acción Heller acordó colaborar con la puesta en marcha y operatividad del Fondo de Capital de Riesgo FONAPYME, creado por la Ley 25.300, para ello ABAPPRA invitará a las entidades asociadas a formar un cuerpo técnico de instructores a efectos que realicen tareas de entrenamiento a quienes integren el Comité Técnico del mencionado Fondo de Inversión, como así también de sus equipos profesionales de evaluación y asistencia técnica. Por otra parte ABAPPRA prestará apoyo a través del IdePyME en la conformación de consorcios de exportación en los términos del Programa correspondiente de la SEPyME y DR, fomentando y difundiendo la necesidad de la asociatividad entre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. La Cámara presidida por Heller también colaborará a través de su Centro de Capacitación en el Programa Nacional de Capacitación, elaborando y dictando los módulos correspondientes a los tópicos del área financiera para las PyMEs, poniendo especial énfasis en las nuevas alternativas e instrumentos disponibles para dichas empresas.

Julio Massara y Carlos Heller.



PyMEs, que son las generadoras del 60% del empleo y del 60% del PBI.

En otro tramo de su presentación el titular de la Asociación de Bancos indicó su voluntad de hacer rápidamente operativo lo convenido con la SEPyME, y en ese mismo sentido Julio Massara remarcó que había que ayudar a *"la Argentina que quiere producir"*.

Debe destacarse que en rueda de prensa, Heller realizó declaraciones vinculadas a la crisis del Sistema Financiero que tuvieron una amplia cobertura en los medio nacionales y locales.

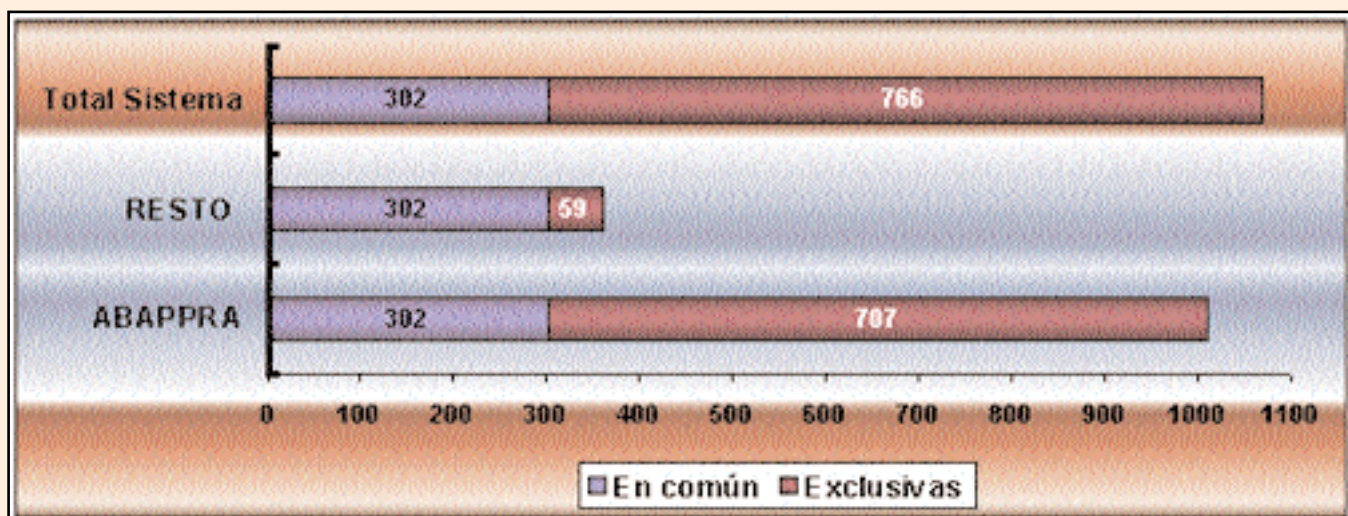
Estuvieron presentes en el acto, además de representantes de medios de prensa, el Director Ejecutivo de ABAPPRA Dr. Luis Bucafusco y el Coordinador del IdePyME Dr. Edgardo Acuña, y el Cordinador General del Área Financiera de la SEPyME y DR Contador Julio Canusso.

## PROPUESTA DE LA BANCA NACIONAL PARA RECREAR EL CRÉDITO EN ARGENTINA

Documento de ABAPPRA presentado a la Comisión de expertos del FMI

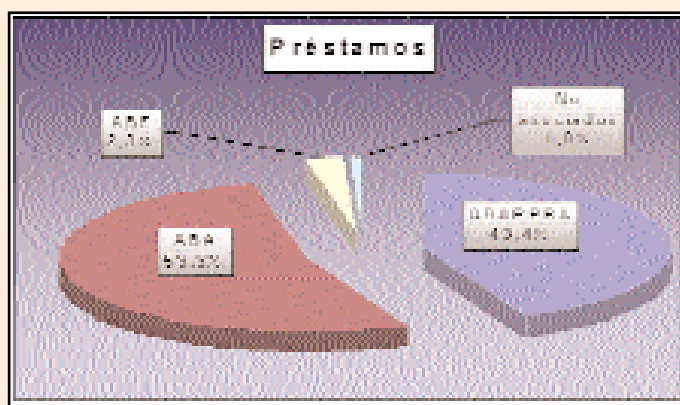
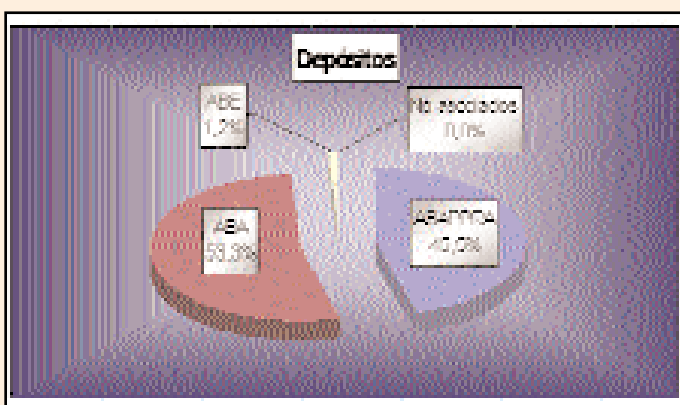
La Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA) representa a los bancos de capital nacional que operan en el sistema financiero argentino. Está integrada por 32 entidades (31.1% del total del sistema), con una red de sucursales que alcanza las 2.397 casas (57.4% del total) y una participación del 45.5% del total de depósitos y préstamos del sistema a diciembre 2001.

Las entidades de ABAPPRA presentan una amplia cobertura geográfica, la cual les posibilita no sólo tener presencia en las grandes ciudades sino también asegurar la prestación de los servicios financieros en las pequeñas localidades. Prueba de ello es que de las 1.068 localidades con radicación de entidades financieras, 1.009 son atendidas por las entidades asociadas a ABAPPRA y 707 (el 66,22% del total) están cubiertas exclusivamente por bancos integrantes de ABAPPRA.



Fuente: BCRA

Resto: entidades asociadas a ABA, ABE y no asociadas a ninguna cámara empresaria.



### EL SISTEMA FINANCIERO EN LOS '90

Durante la década del 90 el sistema financiero experimentó ciertos cambios favorables en su evolución. Dentro de ellos cabe destacar:

- Un aumento significativo en los volúmenes intermediados (medidos como porcentajes de PBI) en el contexto de un régimen bimonetario.

- Una mejora en la infraestructura física y tecnológica.
- Avances en la funcionalidad y seguridad del sistema de pagos.
- Un incremento significativo en la utilización de los servicios bancarios por parte de la población.
- Claras mejoras en el esquema de regulación prudencial y en la supervisión de las entidades financieras.

Sin embargo, subsistieron elementos negativos de larga data en el sistema financiero argentino; a los cuales se sumaron debilidades originadas en la vigencia de un régimen de convertibilidad monetaria, con desequilibrio fiscal y externo, en las características e implementación del programa de reformas estructurales y en ciertos aspectos de la política financiera.

Entre estos elementos cabe destacar:

- Alta vulnerabilidad del sistema financiero, derivada en una elevada dependencia de los flujos de capitales internacionales.
- Niveles importantes de fragilidad financiera originada en:
  - Reducida duración promedio de los pasivos bancarios.
  - Virtual inexistencia de las funciones de prestamista de última instancia.
  - Elevado endeudamiento en dólares del sector público y del sector privado productor de bienes no transables.
- Elevada segmentación del mercado de crédito y racionamiento crediticio a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a las economías regionales.
- Tasas de interés reales incompatibles con la rentabilidad del sector privado y con la capacidad de pago del sector público.
- Elevada proporción del financiamiento bancario al sector público nacional y provincial como proporción de los activos totales del sistema financiero.
- Exagerado avance de la banca extranjera y consecuente debilitamiento de la banca nacional (pública, privada S.A. y cooperativa), proceso que tuvo consecuencias negativas sobre el nivel de acceso al crédito de las empresas nacionales y de los sectores económicos y regiones de menor poder económico.

## LAS CAUSAS DE LA ACTUAL CRISIS FINANCIERA

La actual crisis financiera es de naturaleza sistémica, ya que su origen radica fundamentalmente en el impacto de los desequilibrios macroeconómicos sobre el sistema bancario.

Los problemas microeconómicos, en particular de administración de las entidades financieras, constituyen elementos de segundo orden en la explicación de la crisis actual.

La economía argentina fue sometida a violentos shocks externos a partir del segundo semestre de 1998. Estos shocks externos agravaron los problemas de sobrevaluación cambiaria y desequilibrios fiscales; y sumieron a la economía argentina en una profunda y prolongada recesión.

La percepción de riesgos crecientes de default del sector público, de devaluación del peso y de abandono del régimen de convertibilidad detonaron una grave corrida bancaria y una intensa salida de capitales.

Ante la gravedad de la corrida bancaria y la violenta huida de capitales el gobierno determinó la imposición de restricciones a los reti-

ros de efectivo por parte de los depositantes ("corralito") con el fin de evitar un colapso del sistema bancario.

Una serie de medidas financieras adoptadas con posterioridad afectaron aún más la confianza de los depositantes y determinaron un fuerte impacto negativo sobre el patrimonio de las entidades.

Entre ellos cabe mencionar: el default de la deuda pública, la reprogramación compulsiva de los depósitos, la denominada "pesificación asimétrica" de activos y pasivos, la eliminación del coeficiente de estabilización de referencia (CER) en determinados activos bancarios y los pagos realizados para atender los amparos judiciales.

## DIAGNÓSTICO ACTUAL DEL SISTEMA FINANCIERO

Existe hoy una severa crisis de confianza de los depositantes en el sistema financiero.

Esta crisis de confianza es parte de un problema más general de ausencia de seguridad jurídica, de falta de confianza en las instituciones y en la moneda.

La continuidad en la salida de depósitos (a través del "goteo" y los "amparos") y el incumplimiento de los sectores públicos en el pago de sus servicios de deuda obligan a los bancos a seguir cancelando préstamos al sector privado, reducir sus disponibilidades y recabar la asistencia del Banco Central.

De no revertirse esta situación los bancos deberán afrontar un flujo de fondos negativo hacia el futuro que obligará a seguir recortando el crédito al sector privado, con el consiguiente impacto negativo sobre el nivel de actividad económica. La restricción crediticia impediría iniciar un proceso de recuperación de la economía y avanzar en un razonable esquema de pagos de la deuda externa.

La situación patrimonial actual y futura de los bancos está severamente afectada por una diversidad de elementos:

- La elevada exposición del sector bancario con el sector público. Los activos bancarios contra el sector público se aproximan al 45% de los activos totales y son equivalentes al conjunto de las obligaciones con los depositantes. Una elevada proporción de estos activos contra el sector público no han sido adquiridos voluntariamente por el sector bancario sino que fueron incorporados en sus balances en sustitución de sus reservas en el Banco Central, como adelantos al fisco o como compensación del proceso de "pesificación asimétrica". La incorporación de activos públicos sobre bases no voluntarias seguirá aumentando debido a los mecanismos de compensación de los "amparos" abonados y de la "desdiferenciación asimétrica".
- Los descaldes en los rendimientos de sus pasivos y activos originados en su mayoría en decisiones de política económica y financiera y dentro de los cuales se pueden destacar: Excepción del CER en préstamos a individuos, devolución de depósitos por "amparos" al tipo de cambio libre, spread negativo del Boden 2012 con pasivos del exterior, y spread negativo entre los activos con el sector público y los redescuentos del Banco Central.

- La elevada incobrabilidad del sector privado.
- la disminución en el volumen de intermediación financiera.

### PROPUESTAS DE MEDIDAS A ADOPTAR

**El objetivo es la reconstrucción de un sistema financiero al servicio de la reactivación y el crecimiento económico, en un marco de seguridad jurídica, de mayor equidad distributiva y de mayor equilibrio regional.**

Para ello resulta fundamental recrear la confianza de los depositantes en el sistema financiero, como elemento integrante de un proceso de recuperación de la confianza de los argentinos en las instituciones y en la moneda.

### MEDIDAS COYUNTURALES

#### i) Medidas para comenzar a recrear la confianza de los depositantes

En la coyuntura consideramos que es posible abordar una serie de medidas simultáneas que tengan un efecto positivo sobre la población en general y los depositantes en particular:

- Resolución judicial al tema de los amparos.
- Reapertura del canje de depósitos reprogramados por bonos públicos en dólares, ofreciendo a los ahorristas el mantenimiento del compromiso de las entidades de pagar en pesos con ajuste CER, reforzando así la opción de suscripción de bonos.
- Levantar las restricciones sobre retiro de efectivo de cuentas a la vista para las personas físicas (estableciendo un mecanismo automático de descuentos para atender las salidas de depósitos de las entidades).
- Puesta en marcha de regímenes de captación para los ahorristas con una variedad de opciones (pesos, dólares, ajustables por costo de vida y ajustable por dólar).
- Establecer nuevamente un régimen claro y confiable de seguro de depósitos simultáneamente con la aplicación de las medidas que permitan la salida de la crisis sistémica.

#### ii) Medidas para fortalecer la situación patrimonial y de liquidez de los bancos que permitan financiar la recuperación productiva.

El fortalecimiento patrimonial de los bancos es otro elemento fundamental para recuperar la confianza de los ahorristas. Esta mejora en la situación patrimonial deberá reflejarse en la oportuna publicación de los Estados Contables de las entidades.

Las acciones para lograrlo son:

- El cumplimiento normal de las condiciones de pago ya establecidas en la refinanciación de las obligaciones del sector público nacional y provincial (Préstamos Garantizados) en poder del sistema bancario, constituye un elemento crucial para mejorar la situación patrimonial y de liquidez del sistema financiero.

- Debe avanzarse en la renegociación de la deuda pública (nacional y provincial) pendiente de regularización, así como en la correspondiente a las obligaciones externas del sector privado.

- Revisar y resolver todos los descálces en las condiciones de plazos, rendimientos y tipos de cambios correspondientes a los activos y pasivos, que hayan sido originados en regulaciones oficiales.

A efectos de mejorar la situación de solvencia y liquidez de la banca nacional de modo de recrear la confianza de los ahorristas y posibilitarle la recuperación de su función de colocadores de crédito a través de su amplia cobertura geográfica sería necesario:

- La asistencia del Banco Central a través de criterios equitativos, transparentes y automáticos. Si el criterio actual del Banco Central es el de asistir a las entidades sólo como contrapartida de un similar aporte de capital de las casas matrices, dicha política no contempla a la banca nacional impidiendo su capacidad de retomar su asistencia crediticia al sector privado.

- Establecer mecanismos de recompra y/o garantía de deuda pública, como mínimo hasta el monto de los activos públicos que fueron incorporados de modo no voluntario por las entidades, con recursos provenientes de organismos multilaterales. Establecer mecanismos de capitalización de la banca nacional a través de la compra de préstamos del sector privado o la compra de deuda subordinada de las entidades con capacidad de progresar en el sistema financiero futuro.

- Revisar y adecuar las regulaciones prudenciales con el objetivo de asegurar la solvencia y la liquidez de los bancos, tomando en consideración los efectos de la crisis económica sobre la situación del sector productivo.

#### iii) Debe resolverse la instrumentación del canje de la deuda pública provincial

por préstamos garantizados pendientes desde el mes de noviembre de 2001, lo que impide a los bancos prestamistas mostrar sus resultados y concluir con la elaboración de los estados financieros que corresponden a ese año.

### EL REDISEÑO DEL SISTEMA FINANCIERO

El crecimiento del sistema financiero sólo será posible en un marco de afianzamiento de la seguridad jurídica, de las instituciones y de equilibrios macroeconómicos.

En el futuro inmediato el sistema financiero tendrá una actividad fundamentalmente transaccional y de asistencia financiera de corto plazo.

Resulta necesario seguir mejorando la eficiencia del sistema de pagos para alentar un proceso creciente de "bancarización" de la población. Es esencial asegurar la protección del sistema de pagos por su efecto sobre la actividad económica (como lo puso de manifiesto el "corralito").

Los recursos prestables de los bancos tendrán como fuente principal los depósitos, por lo tanto la recuperación del crédito dependerá de la recreación de la confianza de los depositantes.

Es imprescindible asegurar el cumplimiento de los compromisos asumidos ante los depositantes mediante el pago en las condiciones pac-



tadas de los bonos públicos y los depósitos reprogramados.

La capacidad prestable deberá dirigirse prioritariamente a la financiación del capital de trabajo de las empresas que producen tanto para el mercado interno como para la exportación.

La financiación bancaria deberá complementarse con la actividad fiduciaria de los bancos y el desarrollo de otros instrumentos crediticios, fondeados con recursos provenientes de inversores institucionales e individuales, a ser emitidos en distintas monedas.

## ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

Hay que entender que la actividad financiera es un servicio público.

Es imprescindible preservar y alentar el desarrollo de una banca nacional, pública, privada S.A. y cooperativa dada su disposición a atender a la empresa nacional, las pymes y las economías regionales, así como por la importancia de su presencia en las pequeñas localidades.

Es un hecho que durante la última década la banca nacional ha reducido significativamente su participación en el sistema financiero como consecuencia del proceso de extranjerización.

Consideramos que este proceso debe ser revertido afirmando el desarrollo de una banca nacional sólida y eficiente. Ello será posible a través del diseño y la aplicación de un esquema normativo que tome en cuenta sus características, así como las economías externas que genera en su actividad transaccional y crediticia.

Es necesario mantener el criterio de banca comercial con amplias posibilidades operativas, tal como lo establece la normativa actual (Banca Universal).

La división de Banca Transaccional y de Inversión ("Narrow Banking") no tiene en cuenta que la banca comercial es en todo el mundo la fuente principal de financiación de las pequeñas y medianas empresas (PyMES), principales demandantes de empleo. No existen experiencias internacionales de referencia de una concepción que, por otra parte, no presentaría ventajas en términos de la confianza de los ahorristas, elevaría el costo del crédito y disminuiría drásticamente el volumen de la capacidad prestable de las entidades.

Deberá establecerse la prohibición al nuevo financiamiento en moneda extranjera de tomadores cuyos ingresos no estén también denominados en divisas.

Es necesario establecer severas restricciones al financiamiento al sector público, limitando el mismo a necesidades transitorias de caja.

Estamos en contra de la concepción de rediseñar la banca bajo el criterio de "Banca Off-Shore" ya que su aplicación significaría facilitar la salida de ahorro argentino, sin que existan mecanismos realistas para pensar que esos recursos puedan volcarse a la financiación de la actividad económica en la Argentina.

La salida de la convertibilidad, a pesar de los problemas que ha generado, ha permitido recuperar plenamente la función de prestamista de

última instancia.

La capacidad de asistencia del Banco Central debe ser utilizada, en el marco de un programa monetario sustentable, para asistir a la banca nacional con criterios equitativos, transparentes y automáticos.

En relación a la autonomía del Banco Central, consideramos que la misma debe ser aplicada en las condiciones establecidas por la normativa legal aprobada por el Congreso de la Nación.

Es preciso consolidar los avances realizados en materia de regulación prudencial (atendiendo a las características de la crisis) y de supervisión.

Se deberán establecer normas eficientes y flexibles para posibilitar los procesos de reestructuración bancaria.

## ROL DE LA BANCA PUBLICA

La Asociación está convencida de que a la banca pública le corresponde un importante rol en la economía nacional y debe ser preservada y fortalecida en ocasión de reestructurarse el sistema bancario argentino.

La banca pública es el principal instrumento de aplicación de las políticas públicas que prevén acciones de financiamiento para el sector privado, en especial las que apuntan al desarrollo regional equilibrado, a la expansión de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) y al incremento de las exportaciones.

En el futuro, la banca pública deberá seguir cumpliendo una prestación de servicio universal. Solo podrá financiar transitoriamente al sector público y dentro de los límites que establezca el Banco Central.

Será condición necesaria para el funcionamiento de la banca pública que la misma sea estructuralmente eficiente, rentable y transparente.

Cuando se decidan políticas públicas a ser ejecutadas a través de la banca pública y las mismas impliquen costos a ésta, el mismo deberá ser financiado a través de los presupuestos fiscales respectivos.

El financiamiento de la reconversión de la banca pública será concurrente entre los Estados titulares de su patrimonio y los Organismos Multilaterales.

Los bancos públicos deberán coordinar su accionar en materia de toma de fondos en el exterior, y los servicios que prestan sus empresas vinculadas en el área previsional y otras.

Su transparencia deberá ser manifiesta y conformada periódicamente por entes de regulación de los mercados de capitales.

Deberá satisfacer con oportunidad todos los requerimientos de información y cumplir cabalmente con las medidas prudenciales que establezca el Banco Central.

A partir de su reestructura, la banca pública deberá mostrar permanentemente resultados positivos en sus estados financieros.

## Mercosur: ¿una salida para la crisis?

Ruben Geneyro, Especialista en Integración Regional

Quienes han seguido el desarrollo del MERCOSUR a lo largo de sus 11 años de existencia han podido comprobar que desde distintos sectores (políticos, académicos, productivos) de los cuatros países (pudiendo sumar a Chile) ha sido considerado tanto el origen de los males nacionales como la estrategia salvadora para la región.

Frente a ello, y tras una nueva Cumbre que reunió a presidentes, ministros de economía y cancilleres, **es necesario desmitificar las posibilidades reales que nos depara el MERCOSUR con su actual esquema de compromisos y funcionamiento.**

Tras su exitoso comienzo, marcado por el incremento de los intercambios comerciales, la atracción a las IED y el posicionamiento regional a nivel internacional, el **MERCOSUR ha sufrido el estancamiento que sus propios responsables le han generado.** Y estos son exclusivamente los poderes ejecutivos que han condicionado permanentemente el desarrollo del proceso a sus propias agendas nacionales, debilitando de esta forma a la principal herramienta estratégica que el Cono Sur posee en un mundo inmerso en una difícil globalización.

Por continuar en esta línea en un complejo escenario regional, tanto por la situación socioeconómica como por la debilidad demostrada por los actuales gobiernos para afrontar mecanismos alternativos, el MERCOSUR sigue "pagando" la imposibilidad de generar lo que sus propios conductores le niegan.

Por todo ello **los avances y acuerdos de esta nueva Cumbre son muy limitados en un**

**marco de crisis**, y sólo pueden resumirse en ciertos enunciados generales sobre la importancia de su profundización, cambios para el sector automotriz y un simbólico aporte para el desarrollo del comercio exterior realizado por México (aunque si deben destacarse ciertos progresos en la promoción conjunta de exportaciones, a través de misiones comerciales o la implementación de oficinas comerciales comunes - como en Berlín -).

Sin dudas, **el MERCOSUR puede transformarse en un instrumento para colaborar en una nueva etapa de desarrollo para la región, con sentido integral.** Su trascendencia ha quedado demostrada en esta profunda crisis que transitan por motivos particulares, y no por un simple efecto contagio, nuestros países.

Para ello, seguramente debemos esperar que los "nuevos" gobiernos lleven a la práctica lo manifestado en las declaraciones y eso sólo será posible bajo un **nuevo núcleo (político) de compromisos que permitan que el proceso tenga las herramientas económicas, comerciales, institucionales, jurídicas y de cooperación acordes a los resultados que esperamos del MERCOSUR para que permita establecer una alternativa de desarrollo real para el Cono Sur.**



Beatriz Nofal dialoga con miembros de los Bancos de ABAPPRA

## SE ANALIZARON ALTERNATIVAS DE PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES EN LA REGIÓN Y SU POSIBLE APLICACIÓN EN ARGENTINA

El día miércoles 10 de julio fueron analizadas en ABAPPRA los instrumentos de financiamiento de exportaciones de Brasil y Chile y las posibilidades de su aplicación en la Argentina.

La mencionada actividad, en la que se hizo especial hincapié en la situación de las PyMEs argentinas, tuvo lugar durante el curso de una reunión conjunta de las Comisiones de Comercio Exterior y Cambio y Asuntos Financieros y Mercado de Capitales.

En esa oportunidad se contó con la presencia de la especialista María Beatriz Nofal, Presidente de Eco-Axis S.A., quien después de realizar un análisis comparativo de las políticas

públicas vigentes en Brasil y Chile dialogó con los representantes de las entidades asociadas a ABAPPRA sobre las distintas alternativas de prefinanciación de exportaciones para las micro, pequeñas y medianas empresas de nuestro país que encuentran en la actualidad serias restricciones para acceder a ese tipo de financiamiento.

La reunión en la que los representantes de los bancos expusieron sus puntos de vista sobre las dificultades que encuentra el sistema financiero para apuntalar un despegue exportador argentino fue coordinada por el Gerente de ABAPPRA doctor Eduardo D'Amato y contó con la presencia del Coordinador del IdePyME, Edgardo Acuña.

### RECUERDE:

>> Ingresando a la sección ACTIVIDADES del sitio del IdePyME ([www.idepyme.com.ar](http://www.idepyme.com.ar)), podrá encontrar las desgrabaciones de los "DESAYUNOS EN ABAPPRA" así como el material presentado por los disertantes. También se encuentran disponibles las correspondientes a los ciclos 2000 y 2001.

>> En nuestra página también podrá encontrar la versión digital de los todos los números de la revista LEOPYME. (sección LEOPYME)

# VINOS ARGENTINOS EN EL MUNDO

La bebida que se obtiene de la fermentación completa o parcial de la uva fresca o del jugo de la uva fresca, se denomina:  
"VINO"

Definición de la Oficina Internacional de la Vid y el Vino (O.I.V.)

Cuando tuvimos la inquietud de comenzar una serie de artículos sobre el Sector Vitivinícola en la Economía Nacional, no pretendimos presentar un estudio de rigor académico, sino simplemente hacer un detalle de cuales son las principales características que presenta hoy esta Industria y sus aportes al mercado doméstico.

Desde luego que en una sola presentación es imposible detallar todos los aspectos que hacen a la evolución del sector, por consecuencia comenzaremos con un simple cuadro graficado que refleja la cantidad de producto elaborado y exportado, principales variables de la vitivinicultura argentina, durante la cota temporal que va desde los años 1979 a 2001.

De él se deduce que la elaboración total de vinos (de mesa, finos y espumantes) cayó un 40% durante este período analizado. Equivale a decir que hoy producimos solo el 60% de lo manufacturado hace veintidós años atrás.

Desde el otro ítem corresponde destacar que las exportaciones medidas en hectolitros han crecido un 904%, pero sigue siendo muy bajo la participación de éstas en el total elaborado, sólo el 5,6% en el 2001.

Es que la industria vitivinícola a través de su historia, sólo pensaba en el mercado interno. El gran tema es que nuestro país comenzó demasiado tarde a trabajar sería e impetuosamente en el mercado externo, fíjense ustedes que recién en 1995 saltó el volumen exportado a un 12% del producido, habiendo participado el año anterior en apenas un 1,25%. (ver las barras azules del gráfico)

Si bien el valor FOB en dólares USA. de las exportaciones han crecido por el volumen físico incorporado, también se han visto favorecidas por el efecto precio. El valor ingresado por hectolitro exporta-

do en 1979 era de u\$s 0,08; siendo más del doble en 2001, aproximadamente u\$s 0,17.

Si bien las exportaciones de distintos tipos de vinos han crecido un 904% en los últimos años, sigue siendo muy baja nuestra participación en el mercado mundial, consecuencia de haber incursionado demasiado tarde en el mercado externo.

El Instituto PyME de ABAPPRA investigó sobre las principales características de la Industria Vitivinícola Argentina. Nuestro país es el quinto productor mundial de vinos, el sexto en consumo total y el séptimo en la ingesta "per cápita", habiéndose registrado un fuerte aumento en las preferencias de vinos finos sobre los vinos de mesa.

Una segunda tabla graficada nos remite a la variación del consumo "per cápita" en litros anuales, desagregada para un mejor comparativo en vinos de mesa, vinos finos y el total de ambos tipos.

La Argentina ha sido tradicionalmente uno de los mayores consumidores de vino en el ámbito mundial. El consumo anual "per cápita" en los años 70 llegó a niveles de 90 litros. Esta situación empieza a cambiar en los últimos 20 años, cuando se comienza a sufrir una constante caída del consumo. Los vinos que en esa época se producían eran de calidad aceptable, preponderantemente los comunes. Son éstos los que luego observan un brusco descenso en la aceptación cotidiana.

En un principio es fácil observar que la ingesta de vinos de mesa ha caído un 62,5% en los últimos veintiún años y la de vinos finos ha subido un 71,5% en ese mismo período; pero para el total acumulado de ambos tipos la disminución ha sido del 52,8% desde 1980 a 2001. Obviamente el aumento del consumo de vinos finos, no alcanzó a mitigar los efectos de la caída del común de mesa, obteniendo como resultado final neto una disminución del total.

Es muy importante destacar las participaciones porcentuales de ambos tipos de vinos sobre el consumo anual total, veamos:

Año	Vino de Mesa	Vino Fino	Total
1980	92,8%	7,2%	100,0%
2001	73,7%	26,3%	100,0%

Evidentemente aún con la caída observada en el período, existe un efecto traslación del consumo de mesa al consumo de fino en la composición del total "per cápita".

## Vini Vidi Vinci

Uno de los principales objetivos de nuestra revista es difundir las características de los instrumentos que permitan un mejor desarrollo a miles de PyMEs que actúan a lo largo y a lo ancho de nuestro país.

Pero también durante más de dos años abordamos temas que también deben interesar a los empresarios, funcionarios y consultores, como el lenguaje de la economía, las novedades en los procesos de integración, las políticas PyMEs instrumentadas por otras naciones. En el número de hoy comenzamos a analizar a distintos sectores de la economía que por su importancia pueden convertirse en la base de una necesaria recuperación de la Argentina. No lo tomen a mal, pero comenzamos con el vino.

En distintos relevamientos de campo realizados por empresas especializadas, los consumidores dentro del segmento de los vinos comunes (hasta \$ 2 en góndola) aseguran haber abandonado parcial o totalmente la ingesta diaria ya que la calidad que encuentran en los productos que se despachan al consumo, no los satisface.

Así en el uso hogareño aumentó la cantidad de consumidores que utiliza agua mineral, jugos, gaseosas, analcohólicas a base de hierbas y cerveza, en detrimento del vino. La cerveza y las gaseosas son las que mejor satisfacen los requerimientos de los segmentos juveniles y adultos jóvenes. Obviamente se agrega que cualquiera de estos líquidos ofrece un costo más bajo a la menor opción vitivinícola aceptable.

Es evidente que la situación que vive el subsector de los vinos de mesa es consecuencia de cambios estructurales en la demanda del producto, algunos de cuyos factores pueden detallarse como:

- >> Sustitución por otras bebidas a menor costo, o a igual costo mejor calidad.
- >> Cambios en los horarios y extensión de la jornada laboral. Horarios corridos.
- >> El almuerzo ha perdido relevancia como comida importante (hoy, comidas rápidas y light).
- >> Cuidado de la salud (estrés, hipertensión, colesterol, etc.)
- >> Cuidado de la belleza (asociados al aspecto físico, regímenes dietéticos)

En este contexto, el vino de mesa y por ende todo el vino, va perdiendo su lugar, el que es ganado por otras bebidas que se adaptan mejor a los nuevos paradigmas. El fenómeno no es exclusivo de nuestro país, se encuentra en paralelo a todos los países clasificados como grandes consumidores.

En un tercer cuadro denominado Exportaciones e Importaciones de Productos Vitivinícolas, hemos querido reflejar el comportamiento del sector externo de la Industria durante el último trienio.

Sintetizamos el análisis confeccionando las siguientes tablas con estos resultados:

### 1. Exportaciones

Tipo	Participación sobre el total exportado en hectolitros	Comportamiento durante el trienio en hectolitros	Comportamiento durante el trienio del ingreso en u\$s
1. de Mesa	41,24%	-14,03%	-19,95%
2. Finos	57,52%	13,18%	38,32%
3. Espumante	1,24%	25,19%	136,66%
<b>Totales</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,65%</b>	<b>27,21%</b>

Es importante volver a destacar el efecto ingreso de la serie; sólo con un crecimiento del volumen físico exportable de un 0,65%, hubo un incremento de los valores ingresados en un 27,21%. Así:

#### 1.1 Valores cobrados en dólares por hectolitros exportados

Años	Mesa	Fino	Espumante
1999	0,0652	0,1946	0,3156
2000	0,0612	0,1965	0,3958
2001	0,0607	0,2379	0,5967
<b>Aumentos</b>	<b>-6,91%</b>	<b>22,25%</b>	<b>89,07%</b>

Más de la mitad del volumen físico exportable (57,5%) corresponde a los Vinos Finos. Durante el trienio produjo un incremento del 13,2% en hectolitros exportados, observando un incremento de precio por Hl. del 22,3%, de lo que resultó un 38,3% de aumento en los valores ingresados a los productores/exportadores. Estas últimas cifras se aumentan significativamente para el tipo Espumante, pero cabe destacar que este rubro sólo participa en el 1,2% del total exportado en el año 2001. Los valores porcentuales y en dólares para los Vinos de Mesa muestran un comportamiento inverso, negativo en la serie.

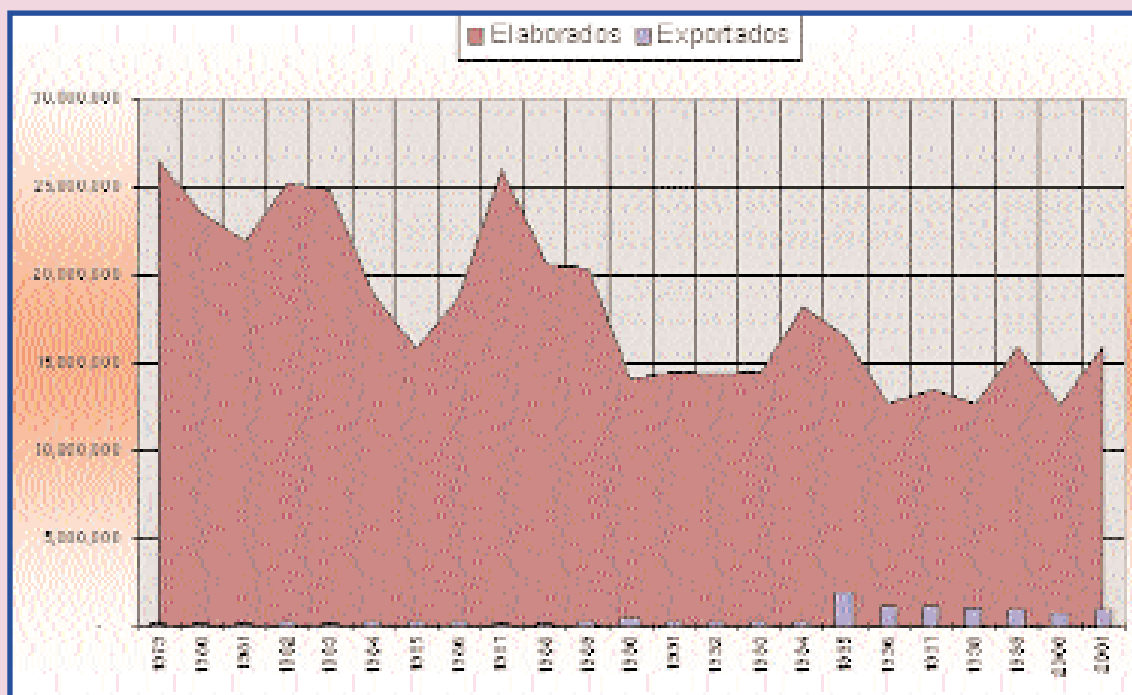
De todas formas la exportación ha sido una muy buena opción para diversificar y aumentar el negocio, lamentablemente al comenzar tarde, hoy la Argentina tiene una larga lista de trabajos para cumplir como participación en ferias internacionales, competir en management, en lobbies, en marketing, en packaging y básicamente demostrar que su producto final está entre los mejores del mundo.

Nuestro último cuadro se refiere al Posicionamiento de la República Argentina en el contexto de la Vitivinicultura Mundial con datos referidos al año 1999 verificados por la O.I.V., siendo de tal claridad que nos exime de comentarios.

**PRINCIPALES VARIABLES DE LA VITIVINICULTURA ARGENTINA**  
 Elaboración de Vinos y Exportaciones medidas en hectolitros  
 Valores FOB de Exportaciones en miles de dólares USA.  
 Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)

**Volúmenes de Exportaciones e Importaciones**

	Vinos (hl.)		Participación % de las Exportac.	Valor FOB de las Exportac.	Incremento Exp. respecto anter.
	Elaborados	Exportados			
1979	26,437,050	87,813	0.33%	7,073.00	base
1980	23,489,975	71,348	0.30%	6,214.00	-12.14%
1981	21,798,813	111,460	0.51%	6,847.00	10.19%
1982	25,180,703	230,863	0.92%	6,071.00	-11.33%
1983	24,719,156	101,933	0.41%	3,879.00	-36.11%
1984	18,808,326	269,410	1.43%	6,046.00	55.86%
1985	15,740,838	195,884	1.24%	5,146.00	-14.89%
1986	18,570,601	198,311	1.07%	5,717.00	11.10%
1987	26,017,800	129,700	0.50%	6,972.00	21.95%
1988	20,629,467	123,421	0.60%	7,460.00	7.00%
1989	20,317,507	207,666	1.02%	10,062.00	34.88%
1990	14,036,300	445,536	3.17%	15,234.00	51.40%
1991	14,500,272	282,097	1.95%	17,937.00	17.74%
1992	14,350,745	227,384	1.58%	22,095.00	23.18%
1993	14,470,842	250,799	1.73%	24,588.00	11.28%
1994	18,172,910	226,310	1.25%	23,607.00	-3.99%
1995	16,443,055	1,970,360	11.98%	60,869.00	157.84%
1996	12,681,006	1,119,866	8.83%	65,856.00	8.19%
1997	13,500,292	1,204,682	8.92%	119,108.00	80.86%
1998	12,673,382	1,089,042	8.59%	140,005.00	17.54%
1999	15,887,696	875,927	5.51%	117,334.00	-16.19%
2000	12,536,820	843,023	6.72%	124,878.00	6.43%
2001	15,835,184	881,618	5.57%	148,897.00	19.23%

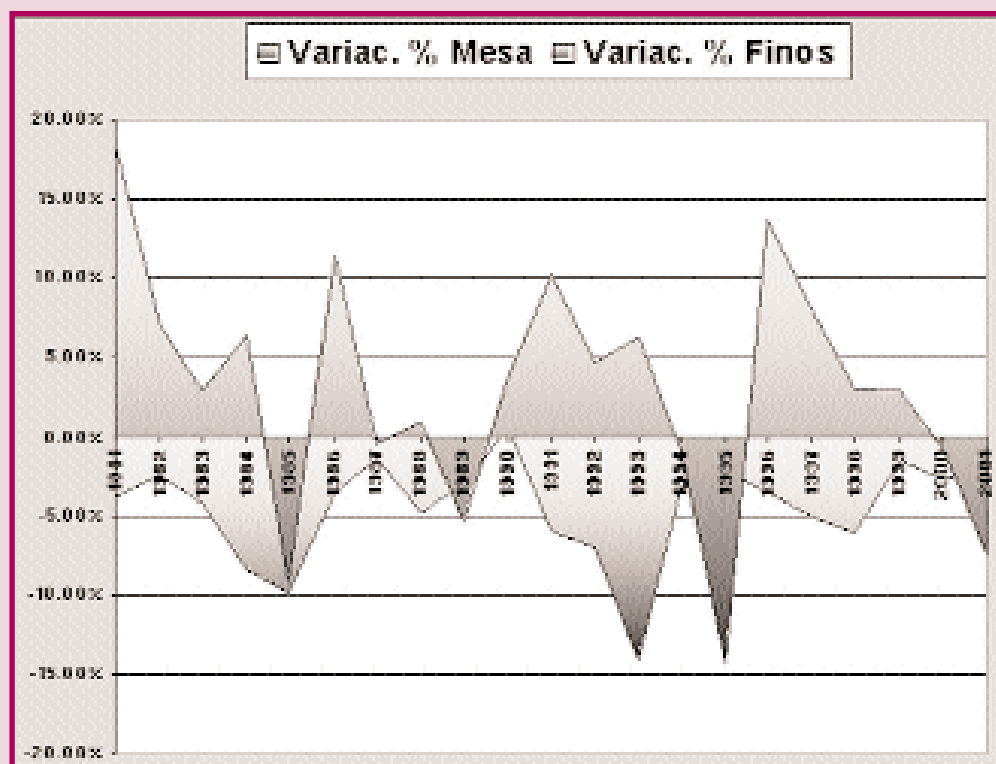


Variación del Consumo "Per Cápita" sobre Vinos de Mesa y Finos - Años 1980 a 2001

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)

Serie en litros de vino - Variación % respecto al año anterior

Años	Mesa	Variación %	Fino	Variación %	Total
1980	70.19	0	5.48	0	75.67
1981	67.55	-3.76%	6.49	18.43%	74.04
1982	65.87	-2.49%	6.95	7.09%	72.82
1983	63.09	-4.22%	7.15	2.88%	70.24
1984	57.84	-8.32%	7.60	6.29%	65.44
1985	52.06	-9.99%	6.90	-9.21%	58.96
1986	50.20	-3.57%	7.69	11.45%	57.89
1987	49.52	-1.35%	7.65	-0.52%	57.17
1988	47.18	-4.73%	7.72	0.92%	54.90
1989	45.73	-3.07%	7.30	-5.44%	53.03
1990	46.02	0.63%	7.57	3.70%	53.59
1991	43.25	-6.02%	8.34	10.17%	51.59
1992	40.24	-6.96%	8.73	4.68%	48.97
1993	34.54	-14.17%	9.27	6.19%	43.81
1994	33.43	-3.21%	9.19	-0.86%	42.62
1995	32.69	-2.21%	7.87	-14.36%	40.56
1996	31.51	-3.61%	8.95	13.72%	40.46
1997	29.91	-5.08%	9.66	7.93%	39.57
1998	28.08	-6.12%	9.95	3.00%	38.03
1999	27.64	-1.57%	10.24	2.91%	37.88
2000	26.89	-2.71%	10.16	-0.78%	37.05
2001	26.29	-2.23%	9.40	-7.48%	35.69
<b>Variaciones % punta a punta</b>		<b>-62.54%</b>		<b>71.53%</b>	<b>-52.83%</b>



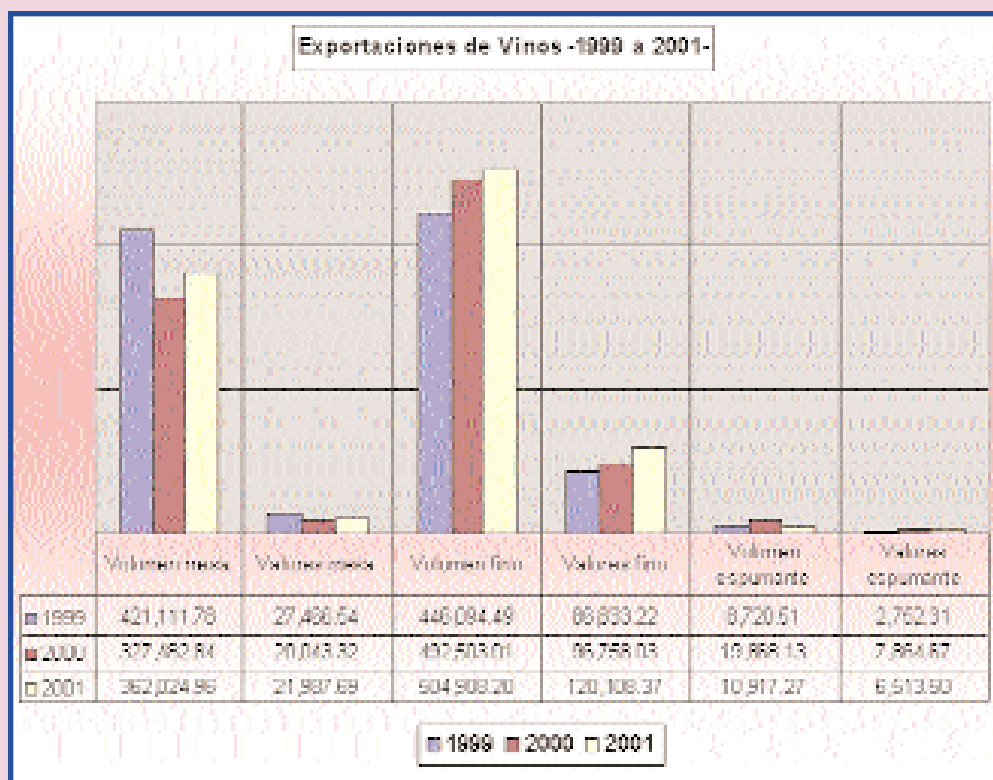
**Exportaciones e Importaciones de Productos Vitivinícolas Total del País**  
**Volúmenes en Hectolitros y Valores FOB en miles de dólares**  
 Comprende: Vinos de Mesa, Finos, Espumantes y Otros para años 1999 a 2001  
 Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)

**Volúmenes de Exportaciones e Importaciones**

Año	Mesa	Finos	Espumante	Otros	Volumen Total	% Dif.Volumen
1999 Exportac.	421,112	446,094	8,721	-	875,927	base
1999 Importac.	1,802	31,013	16,888	2,279	51,982	base
2000 Exportac.	327,483	492,503	19,868	3,169	843,023	-3.8%
2000 Importac.	7,135	22,351	12,231	2,454	44,171	-15.0%
2001 Exportac.	362,025	504,908	10,917	3,768	881,618	4.6%
2001 Importac.	4,324	32,208	15,420	662	52,614	19.1%

**Valores de las Exportaciones**

Año	Mesa	Finos	Espumante	Otros	Valor Total	% Dif.Valor
1999 Exportac.	27,466.54	86,833.22	2,752.31	-	117,052.07	base
2000 Exportac.	20,043.32	96,758.03	7,864.67	212.41	124,878.43	6.7%
2001 Exportac.	21,987.69	120,108.37	6,513.50	286.98	148,896.54	19.2%



**Posicionamiento de la República Argentina en el contexto de la Vitivinicultura Mundial. (año 1999)**

Fuente: Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV)

Vinos	Posición
1. Elaboración	5ª
2. Consumo	6ª
3. Consumo "per cápita"	7ª
4. Exportación	11ª
5. Importación	40ª
<b>Uvas</b>	
1. Producción	7º
2. Exportación de pasas	9º
3. Superficie cultivada	10º



## EL BALANCE DE PAGOS DE NUESTRO PAÍS

I. El Balance de Pagos es un documento de las cuentas nacionales que presenta de una manera resumida el registro sistemático de las transacciones económicas anuales de un país con el resto del mundo.

II. Como tal tendrá solo dos asientos, uno como columna de ingresos y otro como de pagos.

III. Las transacciones se anotan en tres grandes cuentas, CUENTA CORRIENTE, CUENTA CAPITAL Y VARIACIONES DE RESERVAS MONETARIAS.

IV. De estas tres grandes cuentas la CORRIENTE se subdivide en balance de bienes (exportaciones e importaciones), de servicios, de rentas y transferencias corrientes.

V. ¿Cuál es el estado del Balance de Pagos en la Argentina..?

El IdePyME elaboró sobre datos del INDEC y del IAEF, el presente informe:

Valores en millones de dólares USA

Concepto	1995	1998	1999	2000	2001	2002 1º
1.Cuenta Corriente	-5.211	-14.624	-12.001	-8.878	-4.550	1.511
2.Cuenta Capital	7.223	18.418	14.009	9.635	-4.113	-2.963
3.Errores y omisiones	-2.114	-356	-807	-1.197	-3.421	-717
4.Variación Reservas	- 102	3.438	1.201	-439	-12.083	-2.170
PBI precios corrientes	258.032	298.948	283.523	284.204	268.697	117.018
Relación: Cta.Cte./PBI	-2,02%	-4,89%	-4,23%	-3,12%	-1,59%	1,23%

Notas:

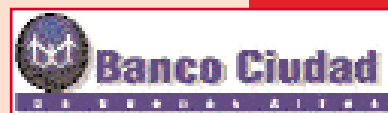
1. Cuenta Corriente = Mercancías (Expo-Impo)+ Servicios + Rentas y transferencias

2. Cuenta Capital = Sector Bancario + Sector público no financiero + Sector privado no financiero

### Observaciones:

- En primer término se aprecia una importante reducción en el déficit de la Cuenta Corriente, desde el máximo de 1998, acentuando la relación negativa de ésta sobre el PBI. El ajuste posterior del rubro se obtuvo básicamente por una disminución de las importaciones FOB de u\$s 29.531 para 1998 a u\$s 1955 en el último trimestre del corriente año. De esta forma la relación Cuenta Corriente/PBI pasó de un negativo -4,89% a un positivo 1,29% .
- Cabe destacar que los anteriores déficit de Cuenta Corriente eran financiados con los fuertes superávit en la Cuenta Capital. Luego estos excedentes fueron reduciéndose progresivamente dado las dificultades de financiamiento que enfrentaba nuestro país a partir del año 2000.
- Así la relación es: menor ingreso de capitales >>> baja de importaciones e inversión >>> caída de la tasa de crecimiento >>> superávit en la Cuenta Corriente del Balance de Pagos.
- De esta forma la Cuenta Capital pasó de un saldo positivo de u\$s 18.418 millones para el año 1998 a un déficit de u\$s 2.963 millones para el primer trimestre del año 2002.
- Idéntico concepto y por las causas expuestas ocurre con el rubro Variación de Reservas Internacionales que de un excedente de 3.438 millones de dólares para el año 1998, pasó a una pérdida neta de 12.083 millones de dólares para el año 2001 producto de un resultado negativo en todos los rubros -Cuentas Corriente y Capital, Errores y omisiones-
- En el primer trimestre del año, el superávit de la Cuenta Corriente, no resultó suficiente para cubrir el déficit de la Cuenta Capital, de modo que este resultado influyó en las reservas del Banco Central. De forma tal que el flujo de capitales influido en gran parte por las transferencias del sector privado no financiero, estuvo financiado no solo por el superávit de Cuenta Corriente sino también por las pérdidas de reservas netas del BCRA.
- En síntesis, al no contar con saldos positivos en la Cuenta Capital, resulta necesario e imprescindible alcanzar cada vez mayores saldos positivos en la Cuenta Corriente del Balance de Pagos, a fin de obtener una elevada relación de ésta con el PBI.

Fuente: Elaborado en base a datos del INDEC y del Departamento de Invenstigaciones Económicas del IAEF.



## LAS PyMEs PERJUDICADAS POR LA DEVALUACIÓN DEL PESO

DE ACUERDO AL RESULTADO DE LA ENCUESTA PYMES A MAYO DE 2002 LLEVADA A CABO POR LA COORDINACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS DEL BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES, EL 66% DE LAS PYMES SE VIO PERJUDICADA POR LA DEVALUACIÓN. EL 34% RESTANTE EN CASO DE OBTENER FINANCIAMIENTO LO DESTINARÍAN A LAS EXPORTACIONES.

La Coordinación de Investigaciones Económicas del Banco de la Ciudad de Buenos Aires, elaboró un relevamiento de opinión entre un centenar de participantes que concurren mensualmente a los desayunos Pymes de Análisis de la Coyuntura, que organiza el Banco Ciudad, y que refleja información básica de la evolución de actividad de las pequeñas y medianas empresas, en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, durante los meses de Abril y Mayo último. El relevamiento dirigido por el Licenciado Alejandro Banzas arrojó como consideraciones más relevantes lo siguiente:

>> El **66% se manifestó como perjudicado por la devaluación del peso**, en directa relación con más del 51% de las firmas que señalaron que utilizan más de un 25% de insumos importados. En tanto que el **34% restante señaló que la devaluación resultaba favorable** no solo por la pesificación de sus créditos en dólares sino también por la ventaja que esto generaba por el lado del sector externo de la economía ante un escenario fuertemente recesivo.

>> Esto último, quedó ampliamente de manifiesto cuando señalaron que en caso de conseguir crédito, el mismo sería destinado a financiar exportaciones y a la capacitación del personal a diferencia de lo señalado meses atrás, antes de la ruptura de la convertibilidad, donde tenía mayor prioridad el financiamiento a clientes e inversiones en general.

>> Otro dato sobresaliente de la encuesta efectuada por Investigaciones Económicas, destaca que **ante la imposibilidad del acceso al crédito, el**

**46,2% de las firmas se vuelcan a proveedores y otros mecanismos fuera del sistema financiero**, mientras que un 35,9% lo haría en Bancos Oficiales y un 18% en Entidades Privadas.

Respecto de **la situación económica en general, el 53,2% la consideró negativa**, un 43,5% regular y tan solo el 3,2% como buena. No obstante cuando se lo consultó acerca de cual era la tendencia del nivel de actividad del sector en particular en el que se desarrolla su empresa, más de un 30% la destacó como alentadora contra un 34% que se manifestó como desalentadora.

Respecto al comportamiento en los niveles de stocks, solamente el 6,7% manifestó stocks elevados, el 37,8% como normal, mientras que el 55,6% como bajos, por encima del 41,9% observado en diciembre lo que habla a las claras que se están extinguiendo los stocks y no hay impulsos productivos, a excepción de algunas firmas que ya poseían inserción exportadora.

Finalmente el 78.4% de las firmas consultadas, manifestó niveles esperados de rentabilidad por debajo del 10%, mientras que el 45,1% directamente pronosticó resultados negativos. En cuanto a la variación del personal de la empresa, continuó similar tendencia a la ya registrada en la anterior medición de diciembre del 2001 con un 63,1% que señaló que no iba a variar su dotación de personal contra el 12,7% que señaló un descenso en ese rubro y un 22% que pronosticó una mayor demanda de recursos humanos.

## FONDOS DE CAPITAL DE RIESGO: UNA ALTERNATIVA NO CONVENCIONAL DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.

Durante los días 27 y 28 de Junio , se llevó a cabo un importante Seminario/Taller sobre Fondos de Capital de Riesgo, organizado por la Fundación Banco Credicoop.

El evento tuvo lugar en el Feir's Park Hotel de Buenos Aires y contó con destacados expositores de EE.UU, Brasil, Francia y Argentina, quienes abordaron en forma muy profunda, la compleja problemática de las inversiones de Riesgo en las PyMEs.

Los asistentes, previamente inscriptos - cuyo número superó las previsiones iniciales de los organizadores - fueron debidamente seleccionados, entre profesionales que evidenciaron como perspectiva, gerenciar en el futuro los Fondos que se vayan creando en nuestro país, a fin de dotar a las PyMEs, de una herramienta de financiación no convencional de largo plazo, tan necesaria para este tipo de Empresas..

El Seminario, se realizó en el marco del Convenio oportunamente suscripto entre el BID-FOMIN y la Fundación Banco Credicoop, que diera origen a la creación de Inverpymes S.A., Sociedad Administradora del Fondo integrado por el FOMIN, y los Bancos Credicoop y Ciudad, como inversores y el Banco BICE, en carácter de Agente Fiduciario.

## SEMINARIO-TALLER: FONDOS CAPITAL / RIESGO

Día 27 de Junio

**Apertura** Rubén Bozzo Director Ejecutivo Fundación Banco Credicoop. Héctor Castello representante del FOMIN y Julio Massara Titular de la SEPyME

**Rol de los Organismos Multilaterales**

Susana García Robles BID/FOMIN -EE.UU.

**Perfil de los Emprendedores en América Latina y Argentina en particular.**

Hugo Kantis UNGS

**El Financiamiento a las PyMEs.**

Leonardo Bleger Banco Credicoop Coop. Ltda.

**Gobernabilidad de los Fondos**

Enrique Wetzler  
Director del Fondo SEGF.

**Panel sobre Aspectos Jurídicos de los Fondos de Capital de Riesgo.**

**El caso Inverpymes**

Javier Echeverry Boneo Marval O'Farrell & Mairal

**Análisis de la Normativa en América Latina**

Rafael Hernández Mayoral Morrison & Foerster - EE.UU  
Debate : Coordinador : Marcelo Echebarne.

## Servicio de consultoría on-line

### Orientación para la PyME Familiar

ABAPPRA ofrece este servicio con el objetivo de colaborar con las PyMEs en la evaluación del impacto y la resolución de conflictos generados por la crisis en la estructura organizacional familiar.

La consulta podrá efectuarse también en forma personal, sujeta a condiciones de confidencialidad, solicitando entrevista a la Lic. Leonhardt.

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

Tel: 4322-5342.



## Visitó ABAPPRA el Jefe de Gabinete de Ministros Alfredo Atanasoff.

El encuentro se produjo en el marco de las reuniones que viene sosteniendo el Consejo Directivo de la Asociación de Bancos con autoridades nacionales. Durante la reunión se analizó la marcha de la economía y el país. Estuvo también presente el Director Ejecutivo del ANSES Sergio Massa.

El día 18 de julio visitó la sede de ABAPPRA junto al Dir. Ejecutivo del ANSES, el Jefe de Gabinete de Ministros Alfredo Atanasoff quién participó de un almuerzo con miembros del Consejo Directivo de nuestra Asociación.

Participaron de la reunión entre otros el Presidente de ABAPPRA Sr. Carlos Heller, el titular de los Bancos de San Juan y Santa Cruz Enrique Esquenazi, el Presidente del Banco Hipotecario Miguel Kiguel, Guillermo Cerviño titular del Banco de Tucumán y Jorge Horacio Brito del Banco Macro.

En la reunión se abordaron temas vinculados a la marcha de la economía y del país, en particular los vinculados con la crisis del sector financiero.

Los miembros de la banca nacional, remarcaron al Jefe de Gabinete de Ministros el objetivo de reconstruir un sistema

financiero al servicio de la reactivación económica, en un marco de seguridad, de mayor equidad y un mejor equilibrio regional.

También participaron del almuerzo el vicepresidente del Banco de la Provincia de Buenos Aires, Alberto De Francesco, los directores del Banco de la Ciudad Marcelo Sánchez y Diego Santilli, el Director Ejecutivo de ABAPPRA Luis Bucafusco, y Hernán del Villar asesor de la Asociación.



El Jefe de Gabinete y el Director Ejecutivo del ANSES, dialogan con los integrantes del Consejo Directivo de ABAPPRA

## e-carta OCA. Ahora puede mandar cartas desde su computadora.

OCA, con la experiencia de sus 43 años como Empresa líder en distribución físcal eficiente, presenta **e-carta OCA**, un puente de comunicación entre el mundo virtual y el mundo físico.

**e carta OCA** es así de simple: usted entra a [www.oca.com.ar](http://www.oca.com.ar) y escribe una carta desde cualquier lugar del mundo, a cualquier hora. Así de rápida: nosotros la imprimimos en la sucursal OCA más cercana al destino, la enrobamos y la entregamos. Así de segura: usted la puede abonar con tarjeta de crédito o con nuestra Tarjeta Propaga OCA Card disponible en todas las Sucursales y Agentes Oficiales OCA.

**e-carta OCA** también le simplifica el envío de sus mailings permitiéndole importar contactos desde una libreta de direcciones, enviar documentos desde cualquier procesador de textos, personalizar cada correspondencia, conocer el estado de cada envío y recibir la confirmación de la entrega por e-mail. **e carta OCA**, la comodidad de Internet aplicada al correo. Una más de la serie de servicios **OCA on line**, soluciones nuevas para un mundo que cambia.

**e-cartaOCA**



100% compatible con el  
formato Propaga OCA Card



## DESAYUNOS EN ABAPPRA

12/06/02

El día 12 de junio disertó en el Ciclo organizado por el IdePyME el Secretario PyME Julio Massara

El Secretario PyME Julio Massara -señaló el Dr. Edgardo Acuña al presentar al disertante- es un empresario bonaerense, con experiencia en el sector público y que en sus primeras manifestaciones se mostró partidario de la creación de una Agencia de Desarrollo Regional con características similares a las del SEBRAE y que además hizo hincapié en un tema de tanta importancia como lo es el desarrollo regional.

Julio Massara expuso, en el ciclo "DESAYUNOS EN ABAPPRA" ante un nutrido auditorio indicando que su tarea consiste en ayudar a las Pymes en un contexto difícil. Al explicar las políticas que vienen desarrollándose desde su Secretaría hizo referencia los distintos programas vigentes en la Secretaría a su cargo.

Massara señaló al Programa de Desarrollo de Proveedores, al Programa PRE (Programa de Reconversión Empresaria), al de créditos del BID (INICIAR), como también al funcionamiento de los fondos FONAPYME y FOGAPYME, y al trabajo que viene realizando con los "créditos italianos" para las pequeñas y medianas empresas.

Durante su disertación también hizo referencia a la reciente visita a la Argentina del titular del SEBRAE Sergio Moreira, con quien lo une una gran amistad desde hace muchos años.

Estamos ganando la batalla, señaló, de lo que significa poner en marcha la factura de crédito, que estará en vigencia a partir del día 1º de julio.

Como es habitual, después de la disertación de Massara, se originó un fructífero intercambio de opiniones entre los funcionarios, banqueros, empresarios presentes y el disertante, quién así tuvo la ocasión de desarrollar diversos temas vinculados con la secretaria a su cargo.

La presencia de Massara en ABAPPRA tuvo una amplia cobertura en medios nacionales y locales que destacaron distintos aspectos de su disertación, en particular el estado de situación del programa de desarrollo de proveedores.

El texto íntegro de la disertación del Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa puede consultarse en la página web del IdePyME.



El Dr. MASSARA junto al Coordinador del IdePyME



Sra. Maria Iglesias (Camara Mujeres PyMEs) y el Sr. Ruben Bucafusco (Cablevisión Canal 7 - Vicente López)



Sr. Sergio Lamas, Vicepresidente C.A.I. - C.G.I., junto al Sr. Jorge Guevara, Presidente El Plata Salud S.A.



Asistentes al Desayuno.

## REPERCUSIONES EN LA PRENSA

Ambito Financiero, jueves 13 de junio  
PYMES QUIEREN VENDER

El Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa Julio Massara, anunció ayer que el gobierno comenzó a instrumentar programas para que las grandes compañías le compren más insumos a las PyMEs locales en lugar de importarlos, al hablar en un encuentro organizado por la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA).

El Secretario PyME también ratificó que desde el primero de julio próximo comenzara a regir la factura de crédito obligatoria, y consideró que este instrumento "será clave para fomentar el acceso de las PyMEs al financiamiento, y la banca tendrá también gran participación a través de sistemas como el factoring y la creación de fideicomisos" Massara explicó que desde la Secretaría a su cargo "se está impulsando que las grandes empresas comiencen a sustituir a sus proveedores del exterior por PyMEs locales, porque la gran empresa esta importando, en promedio, 40 por ciento menos de insumos" Entre los programas de apoyo claves para fomentar el desarrollo de las PyMEs se mencionó el de Crédito Fiscal para capacitación y el Programa de Reversión Empresarial (PRE), que la

Secretaría está relanzando con gran fuerza. Además el funcionario subrayó que "está trabajando en forma muy activa con el INTI, el INTA, y el Instituto de Ciencia y Tecnología con el fin de desarrollar ideas junto con las empresas para que se puedan sustituir piezas importadas por locales".

"Uno de los ejes de esta gestión pasa por la internacionalización de las PyMEs, para que muchas empresas pequeñas o medianas puedan realizar su primera exportación y otras ganar más y mejores mercados", indicó el Secretario y puntualizó que "ya están trabajando más de 30 grupos asociativos que apuntan a mejorar las ventas al exterior".

En el marco de esta estrategia dijo que "jugará un rol esencial la prefinanciación de exportaciones a través de acuerdos con el BID para reformular el MyPEs", y el fortalecimiento de los programas de apoyo Fonapyme y Fogapyme, que tendrán un presupuesto de 20 millones de pesos cada uno. Sobre el crédito del gobierno italiano por 75 millones de euros que destinará a las PyMEs locales aseguró que se buscará acceder a este beneficio "a la mayor cantidad de empresas" y agregó que "se tendrá en cuenta la cantidad de nueva mano de obra que se ocupe"



Sr. Carlos Fernandez Alsina (INTA), Sr. Julio Massara (SEPyME) y el Sr. Alfredo Zilberstein (SEBRAE/RS)

BAE jueves 13 de junio

LAS PYMES, EN LA LISTA DE ESPERA DEL BID

La Secretaría de Pequeñas y Medianas Empresas tienen esperanza en la concreción del acuerdo del Gobierno con el FMI para que se liberen los fondos del BID por u\$s 78M para este sector. "Si se concreta lo del BID y se suma a posibles proyectos conjuntos con PyMEs italianas a través de fondos que totalizarían 75M de euros, dispondríamos de financiamiento suficiente", expresó el titular de la secretaria Julio Massara.

El funcionario disertó en la sede de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA), donde puso de manifiesto sus esperanzas que se liberen fondos para el sector. "El convenio con el BID, que dispone de u\$s 78M para el desarrollo de las PyMEs depende de que se suscriba previamente el acuerdo con el FMI", advirtió. También anticipó que se podrían concretar préstamos de una asociación de PyMEs italianas con plazo entre siete y diez años, con tres de gracia, por promedios que van entre los 25 mil y los 250 mil euros.

Si vende a plazo tenga su crédito  
por descontado.

Somos la empresa del Grupo Banco Nación  
especializada en dar financiamiento  
inmediato a las PyMES de nuestro país.

**¿Cómo?** Convirtiendo sus ventas por cobrar en una fuente de crédito tangible y eficaz para desarrollar su capital de trabajo.

A través de NACIÓN FACTORING su PyME resuelve la gestión de cobranza, obtiene recursos que aumentan su liquidez y recupera valor para su crecimiento.

- Gestión de cobro y administración de cuentas por cobrar.
- Cesión de instrumentos individuales o globales.
- Financiamiento sobre los documentos cedidos.
- Tasa de interés competitiva.

Reciba asesoramiento en cualquiera de las más de 650 sucursales del Banco Nación en todo el país, o comuníquese a los teléfonos: 5235-5500 Fax: 5235-5501. En internet, <http://www.bna.com.ar>.



Leandro N. Alem 356 - Piso 14 - C1003AAQ - Buenos Aires - Argentina