



RENOVADO
INTERÉS
POR LOS
CRÉDITOS

Lanzan
medidas de
reactivación



APOYO AL TESORO DE ESTADOS UNIDOS
PARA CREAR CONCIENCIA SOBRE LOS NUEVOS BILLETES DE \$20

Presentando... El Nuevo Color del Dinero Confiable. Inteligente. Seguro.

Cuando a finales de este año usted vea un destello de color inusual en los billetes de \$20 que reciba en la tienda de su barrio o en el cajero automático, sepa que no es "dinero de juguete" y sus ojos probablemente no lo están engañando. Los avances de la tecnología hacen que la falsificación digital sea más fácil y más barata y, como resultado, el gobierno de Estados Unidos está lanzando nuevos diseños para nuestra moneda cada 7-10 años, comenzando con el billete de \$20 en el otoño de 2003. Los nuevos diseños para el billete de \$50 seguirán en 2004 y los billetes de \$100 en 2005. Todavía se está considerando el rediseño de los billetes de \$5 y \$10, pero no se prevé un rediseño de los billetes de \$2 y \$1.

La diferencia más notable en los billetes está compuesta por los sutiles colores verde, durazno y azul del fondo. Diferentes colores se utilizarán para las distintas denominaciones, lo que ayudará a todos, especialmente a aquellos con dificultades visuales, a diferenciar las denominaciones. El rediseño también destaca símbolos de libertad - un gran águila azul en el fondo y un águila verde metálico más pequeño y un escudo a la derecha del retrato. También se imprimirán pequeños números 20 de color amarillo en el reverso del billete de \$20.

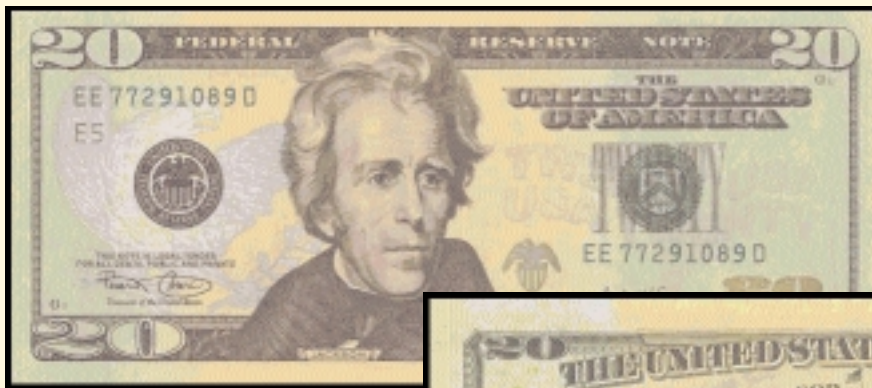
A pesar de que el color hace que la falsificación sea más difícil, no debe usarse para verificar la autenticidad de los billetes. En su lugar, los consumidores y comerciantes pueden buscar tres características de seguridad que son difíciles de reproducir bien por los falsificadores:

- Marca de agua: una imagen tenue, similar a la del retrato, que forma parte del papel mismo y es visible de ambos lados cuando se torna el billete a la luz.
- Hilo de seguridad: también es visible de ambos lados cuando se torna a la luz. Es una tira de plástico vertical incrustada en el papel que deja entrever la denominación en letra diminuta.
- Tinta que cambia de color: el número en la esquina inferior derecha del anverso del billete, que indica su denominación, cambia de color drásticamente de cobre a verde cuando se observa desde diferentes ángulos.

A pesar de estos cambios, la nueva moneda estadounidense conserva muchas de sus características tradicionales, incluyendo el tamaño, la textura, el color verde predominante y los retratos y las imágenes históricas levemente mejorados. Los billetes de \$20 con el viejo diseño se reemplazarán gradualmente con los billetes de nuevo diseño, a pesar de que ambos continuarán siendo moneda de curso legal con valor facial total.

Empresas y asociaciones de todo el país están aunando esfuerzos con el Tesoro de Estados Unidos y la Comisión de la Reserva Federal para ayudar a educar al público acerca de los nuevos diseños de la moneda y cómo detectar un billete falso.

Para mayor información, visite el sitio Web del Tesoro en www.moneyfactory.com/newmoney o llame al 1-877-639-2877.



ABAPRA
ASOCIACIÓN DE BANCOS PÚBLICOS Y PRIVADOS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA
IdePyME

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

Coordinación Técnica: IdePyME
Diseño y Diagramación: Eliana Bucafusco
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 ABAPRA e IdePyME: Florida 470 primer piso, C1005AAJ, Bs. As. Argentina
Tel. 4322-5342 y rotativas, e-mail: idepyme@abappra.com.ar, <http://www.abappra.com>

Editor Responsable
ABAPRA

Impresión: Adagraf Impresores S.A. www.adagraf-impresores.com.ar

PyMEs:

RENOVADO INTERES POR LOS CREDITOS

Desde hace varios meses las entidades financieras comenzaron a diseñar nuevas ofertas crediticias adaptadas al contexto económico, y fue recién a partir del mes de marzo que se advierte un mayor interés de las empresas en financiar sus actividades.

Cómo ya hemos indicado en números anteriores, el regreso al crédito comenzó, inicialmente se canalizó a través de operatorias como compra de cheques o giros en descubier- to, además de las líneas destinadas a operaciones de comercio exterior.

Esa situación comenzó a revertirse fundamentalmente a partir de la conjunción entre la renovada liquidez de los bancos y la baja de las tasas de interés, y se trasluce en la actualidad en un renovado interés de algunos sectores por obtener financiamiento.

En este número **LeoPyME** entrevistó al titular de la SePyME yDR Dr. **Federico Poli** quién se refirió a los principales lineamientos de su gestión y en particular a los Programas de Financiamiento vigentes en su área. Poli indicó que si bien se había avanzado en la flexibilización del marco regulatorio era necesario profundizar ese avance.

También nos reunimos con el Presidente del Banco de Tierra del Fuego Dr. **Gustavo Lofiego** quién explicó las características del fideicomiso instrumentado por esa entidad austral, destinado a brindar alternativas de financiamiento a una región que intenta retomar el desafío exportador y que al mismo tiempo aprovecha las oportunidades que brinda la sustitución de importaciones. Lofiego rescató la importancia de la Banca Nacional y puso énfasis en señalar las ventajas comparativas de su provincia.

LOS EMPRESARIOS NACIONALES SE REUNEN PARA APOYAR UN PROYECTO PRODUCTIVO

Un importante sector del empresariado nacional, en el que participa ABAPPRA, conformaron la Coordinadora Interempresaria Argentina con la finalidad de incidir, proponer y también criticar aspectos que tengan que ver con los lineamientos económicos para un Proyecto Nacional (ver nota)

El presente número incluye una entrevista a la Dra. **Liliana Jara** Gerente de Créditos del Banco Ciudad quién explica detalladamente la evolución de la demanda crediticia de la ciudad de Buenos Aires a través de la crisis, y también se refiere a la nueva situación que plantean las empresas a partir del mes de marzo de este año.

Además de las valiosas opiniones de nuestros entrevistados, ponemos al alcance del lector algunas ofertas de créditos de entidades asociadas y recordamos cuales son las líneas vigentes en organismos como la SEPyME; en particular el nuevo Programa de Subsidios de Tasas que fuera anunciado durante el mes de agosto.

Por último incluimos una nota de opinión del Ing. **Carlos Fernández Alsina** vinculada a la realidad de las PyMes agropecuarias y la necesidad de mejorar la competitividad del sector.

Queremos agradecer las innumerables consultas, opiniones e invitaciones que nos llegan desde todos los puntos del país y reiterarles que continúen haciendo llegar las mismas a nuestra dirección electrónica idepyme@abappra.com.ar.



ABAPPRA integra la Coordinadora Interempresaria Argentina

Además de ABAPPRA el núcleo empresarial que se reunió con el Presidente Kirchner está conformado por un conjunto de Entidades que buscan "el crecimiento del empresariado nacional".

El presidente Néstor Kirchner recibió el martes 19 de agosto pasado a los miembros de la flamante Coordinadora Interempresaria Argentina (COINAR) que nuclea a bancos públicos, cooperativos y privados nacionales, entidades agrarias, industriales, transportistas y comerciantes.

Los empresarios, que se definieron como "consustanciados con el proyecto nacional" llevaron al despacho de Kirchner su coincidencia con "los lineamientos generales de la gestión" del gobierno, y le elevaron propuestas sobre rol del estado, mercado interno y políticas financiera, tributaria y externa.

"Fortalecer el mercado interno, trabajar para una justa distribución de la riqueza, recrear un sistema financiero al servicio de la producción y lograr un sistema tributario progresivo, justo y equitativo" son los ejes de la propuesta presentada al Presidente de la Nación. En cuanto al sector financiero, el documento recomienda "una nueva legislación que defina a la actividad bancaria como un servicio público y fomente el desarrollo de la banca nacional".

El documento presentado al Presidente recomienda "una nueva legislación que defina a la actividad bancaria como un servicio público y fomente el desarrollo de la banca nacional".

Entre otros, participaron del encuentro con Kirchner, además de nuestro Presidente Carlos Heller, los titulares de la Federación Agraria, Eduardo Buzzi; de la Asociación de Industriales Metalúrgicos (Adimra), Manfredo Arbeit, y de la Confederación Argentina de Transporte Automotor de Cargas (Catac), Rubén Agugliaro. También estuvieron presentes Miguel Faraoni (Cámara de la Industria del Juguete), Francisco Dos Reis (Apyme), Susana Coca (Colegio Argentino de Opticos), Carlos Muia (Unión Industrial de Catamarca), Emilio Kats (Cámara Argentina de la Indumentaria), Carlos Bueno (Cámara de la Industria del Calzado) y Anselmo Morvillo (Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines).

Al término del encuentro el Jefe de Gabinete Alberto Fernández calificó la reunión como "franca, fructífera y sincera" donde los visitantes plantearon sus preocupaciones y necesidades. Eduardo Buzzi, explicó por su parte que el nucleamiento no es un grupo de apoyo al Presidente sino que tiene como objetivo "incidir, proponer y también criticar aspectos que tengan que ver con los lineamientos económicos en la idea de aportar a un proyecto nacional".

Para Carlos Heller, titular de Abappra, "cada proyecto de país debe tener un sujeto. El sujeto de la década pasada fueron los grandes grupos económicos, las compañías multinacionales. Nosotros creemos que plantear un proyecto alternativo requiere generar un sujeto alternativo, que es lo que tratamos de expresar, a partir del crecimiento del empresariado nacional, en particular aquél que tiene que ver con las PyMEs."



"HAY QUE DESTRAR EL ACCESO AL CREDITO DE LAS PYMES"

El Coordinador del Instituto PyME de ABAPPRA entrevistó al titular de la SepyME Dr. Federico Poli quién subrayó los principales lineamientos que caracterizaran su gestión. Las empresas, aseveró el funcionario, tienen que saber "dónde golpear la puerta para conseguir una respuesta". Federico Poli, además de remarcar la necesidad de profundizar las modificaciones en el marco regulatorio para facilitar el acceso al crédito a las PyMEs explicó el estado de situación de los programas de financiamiento con que cuenta su área. En este último sentido, Federico Poli dijo que quería "hechos concretos, no más promesas".

¿Qué balance puede hacer a dos meses de haber asumido su gestión como titular de la SEPYME?.

FEDERICO POLI.- Nosotros estamos planteando la gestión en tres niveles. Un primer nivel que tiene que ver con la gestión de los instrumentos específicamente PyME, que maneja la Subsecretaría. Es decir instrumentos financieros, de promoción del comercio exterior, de capacitación, de asistencia técnica, y otros vinculados al desarrollo regional.

En otro nivel estamos poniendo en marcha una ventanilla de atención a los problemas de las pequeñas y medianas empresas. Allí recibiremos todas las consultas y los problemas que tengan los empresarios PyMEs, ya sea que se presenten en nuestra sede central, o que lo hagan vía Internet por mail.

La idea es darles respuesta a los problemas que tengan a nivel aduanero, impositivo, financiero, de comercio exterior y cualquier otro problema que competa a las pequeñas y medianas empresas. Que sepan que tienen donde golpear la puerta y que se les va a dar respuesta de por qué la empresa se encuentra en la situación en que está, y que trámite deberían hacer para destrabar una situación.

¿Esta puerta va a estar en Capital Federal o ustedes cuentan con Centros de atención regional?.

FEDERICO POLI.- Es una buena pregunta. En principio estamos abriendo acá, pero las consultas pueden venir de

las Agencias de Desarrollo Regional de las Provincias. Los empresarios también, vale la aclaración, pueden hacer su presentación en las distintas agencias de desarrollo regional que están a lo largo de todo el País.

Y el tercer nivel de trabajo que estamos desarrollando es el de interacción con los otros organismos del Poder Ejecutivo, para la formulación de políticas que den respuesta a los problemas que aquejan a las pequeñas y medianas empresas. Incluso en lo que tiene que ver con ABAPPRA lo que hace a la modificación del marco regulatorio que establece el Banco Central para dar crédito a las pequeñas y medianas empresas.

Si bien en este aspecto, el año pasado las autoridades del Banco Central avanzaron, creemos que hay una tarea de profundización por realizar y también sabemos que cuenta con el interés de los Bancos Nacionales en que esto sea así, que permita destrabar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas. Estos son los tres niveles en los que está planteada la acción.

Es importante que desde la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa se comprenda como funcionan los marcos regulatorios al financiamiento. Pero precisamente con relación al financiamiento ¿Puede referirse a los programas específicos con lo que cuenta la SePyME?.

FEDERICO POLI.- Hay un primer programa de financiamiento, que es el Fondo Nacional de las PyMEs, comúnmente denominado FONAPYME, que cuenta con aportes del Tesoro, vía Bancos Oficiales, de cien millones de pesos. Estamos reestructurando el funcionamiento de este Fondo que por cierto es muy reciente, si bien data su existencia de la Ley PyME del año 2000, recién fue puesto en marcha a mediados del año pasado, y por ende el funcionamiento de este programa, amerita que se "aceite" bien para poder ejecutarlo en su totalidad. Después nosotros hacemos la asistencia técnica en lo que respecta al Crédito Italiano, donde está a la cabeza un Comité Técnico, conformado por el Ministerio de Economía y Producción, de Trabajo y la Cancillería. También ahí vale decir que estamos trabajando aceleradamente para terminar próximamente el envío de los proyectos al Banco Nación, el primer tramo del crédito. Y el segundo tramo fue postergado hasta el 1º de octubre el tiempo para presentar proyectos.

Después otros temas vinculados al financiamiento que tienen que ver con la Subsecretaría, y es todo el Sistema de Garantías Recíprocas, donde estamos dando luz verde a nuevas sociedades que estaban presentadas.

Porque la SePyME es la autoridad de aplicación de la ley...

FEDERICO POLI.- En efecto, somos autoridad de aplicación y también el órgano de difusión del diseño de estas sociedades. Están saliendo por lo menos dos nuevas Sociedades de Garantías, y lo otro que vamos a trabajar con toda celeridad y poner en marcha, es el FOGAPYME, Fondo de Garantía de la Pequeña y Mediana Empresa, que también es de la misma data de la ley PyME del 2000 y que todavía no terminó de ser reglamentado, y actuaría como una garantía de segundo piso, y va a permitir mejorar el sistema de garantías.

Y después el Programa de Créditos del BID, otro programa que también esperamos poner en marcha próximamente, que sufrió un retraso considerable en especial por la crisis del año pasado. Ahora consideramos que podemos estar en condiciones de poner en marcha el crédito global financiado

por el Banco Interamericano de Desarrollo, que es de 100 millones de dólares. Lo importante de todos estos programas, es no hacer anuncios sobre ninguno, porque creo que con los atrasos uno visualiza todos estos instrumentos. Si nos gustaría estar anunciando la entrega efectiva de créditos, provenientes de estos instrumentos, una puesta en marcha de nuevas Sociedades de Garantía Recíproca.

Hechos concretos, no más promesas, porque la verdad es que considero y me consta que los empresarios PyMEs necesitan hechos y no promesas porque por distintas circunstancias estos instrumentos no fueron puestos en marcha y es una deuda que tenemos con los empresarios PyMEs. Esperamos poder cumplirlas.

Qué mensaje podría formularle a los miles de empresarios PyMEs que actúan a lo largo y a lo ancho del país.

FEDERICO POLI.- Una gran cantidad de empresarios PyMEs conocen mi pensamiento acerca de la importancia de las pequeñas y medianas empresas en desarrollo de una Nación, y que son vitales para la sustentabilidad social y equilibrio regional de los países. Dicho hoy gozaría de un enorme consenso. Durante los 90 fue desdeñado por la gran mayoría de los economistas y de los comunicadores sociales.

Esto que durante tanto tiempo sostuve, espero poder hacer coherente la acción de política pública desde esta Secretaría con ese discurso, y efectivamente ayudar al fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas y sobre todo de aquellas que están más alejadas de los centros urbanos, y que por ende tienen mayor necesidad de apoyo financiero y técnico.



ENTREVISTA LICENCIADO GUSTAVO LOFIEGO
PRESIDENTE DEL BANCO DE TIERRA DEL FUEGO

"Tierra del Fuego es una Provincia que tiene importantes ventajas comparativas y tenemos que saber aprovecharlas".



En una entrevista con IdePyME el Licenciado Gustavo Lofiego se refirió a las alternativas de financiamiento que presenta para las PyMEs locales el fideicomiso presentado por el Banco. El funcionario, destacó a la industria en general y al turismo como sectores de gran dinamismo, además hizo especial hincapié en recordar que su provincia cumplió en tiempo y forma todos sus compromisos internacionales. El responsable de la entidad realizó, al mismo tiempo, una fuerte defensa del rol de la banca pública.

¿Advierte usted una mayor demanda de créditos PyMEs en la Región.?

LIC. LOFIEGO.- Si. Efectivamente. Ello fundamentalmente a raíz de una propuesta que el Banco ha realizado a través de la cual se ofrece como el diseñador de fideicomisos financieros, asumiendo el trabajo de análisis económico y jurídico. Hemos presentado esta nueva herramienta que ha sido muy poco utilizada en mi provincia, y fundamentalmente tuvimos que capacitar a las pequeñas y medianas empresas con respecto a qué tipos de activos son elegibles para el fideicomiso. Para ello hemos hecho una encuesta para conocer las necesidades de las empresas dentro de las Cámaras de Comercio de las dos grandes ciudades que tenemos Río Grande y Ushuaia, y nos hemos sorprendido. Hay pequeñas empresas que están comenzando ya a pensar en reactivar sus actividades, que en gran medida se relacionan con la exportación.

El Banco no se encontraba en condiciones de abarcar la cartera comercial, por eso es que estamos ofreciendo esta herramienta, y en muy poco tiempo vamos a estar en condiciones de avanzar sobre PyMEs, pero a su vez estamos viendo la posibilidad de obtener líneas de otros Bancos para fomentar toda la actividad aduanera, empresaria y exportadora que se ha comenzado a reactivar.

¿El Banco actúa como fiduciario?

LIC. LOFIEGO.- Exactamente. El Banco actúa como fiduciario, pero además se encarga de hacerle a las PyMEs el trabajo del diseño de esa herramienta para ver qué activos tienen para ser elegibles.

¿Cuáles son las ventajas del fideicomiso sobre el crédito tradicional para las empresas y para el Banco?

LIC. LOFIEGO.- Las ventajas principales para las empresas son: disminuye el costo de financiamiento, transforma activos ilíquidos en activos líquidos, cierta flexibilización en las normas de riesgo crediticio, para los inversores es que los mismos se encuentran protegido de los riesgos del negocio del tomador y para el Banco diversifica la excesiva exposición a ciertos riesgos crediticios.

¿El fondeo es a través de inversiones, mercado de capitales o tiene algún Banco de segundo piso que esté actuando?

LIC. LOFIEGO.- Estamos trabajando en tres direcciones: la principal es la que mejor perfil tiene: el mercado de capitales. Es la intención del Directorio que hace dos años se hizo cargo de esta gestión, evaluar las necesidades de las empresas.

Las dos cámaras de comercio con toda la parte empresarial, sobre todo el sector turístico, nos han advertido, que la inversión también podría estar dentro de la propia Provincia.

El fideicomiso podría ser entonces un instrumento que permite canalizar fondos de la región hacia la región.

LIC. LOFIEGO.- Exactamente. Y sobre todo si tenemos en cuenta que es una Provincia que tiene unas ventajas comparativas impositivas importantísimas. Tenemos que saber aprovecharlas.

¿Cuáles son los sectores empresariales en los que usted advierte un mayor dinamismo en cuanto a la preocupación por pedidos de crédito?. Usted dijo exportadores, pero dentro de éstos, ¿hay algún sector en particular?

LIC. LOFIEGO.- Puntualmente veo una reactivación en todo lo que es la industria del calzado y textil, en todos los productos que hoy están reemplazando aquellos elementos importados que son tan difíciles de conseguir, producto de lo que está ocurriendo en nuestro país. Y quiero aclarar algo, no nos olvidemos que esta Provincia tiene una ventaja, que es la de no haber defaultado el título que tenía colocado en los Estados Unidos.

Es uno de los pocos que ha cumplido.

¿Lo renegociaron?

LIC. LOFIEGO.- No. Se cumplió. El título era el Albatros. Se cumplió en su totalidad, por lo cual somos la excepción dentro del país.

"UNA EXPLOSIÓN DEL TURISMO".

"Hace tres años esta Provincia comenzó una tarea de promoción turística, porque realmente estábamos bastante escondidos y en el fin del mundo como decimos. Con lo cual hemos visto en temporada alta una explosión, con todo lo que significan los cruceros, aún en plena crisis económica. No habíamos visto nada igual en los años anteriores".
"En el puerto, de Ushuaia es donde paran los cruceros internacionales. Sabemos que el mismo fue considerado uno de los 20 puertos de interés por las grandes líneas de cruceros, además no nos olvidemos que es también trasbordo para ir a la Antártida. El cual tiene un atractivo especial."

LA RECOMPOSICIÓN DEL CRÉDITO Y UNA TARJETA PROPIA

"El Banco ha trabajado en los últimos dos años en la recomposición del crédito. Fundamentalmente hemos enfocado la Banca minorista y hemos aprovechado para lanzar una tarjeta propia, con registro propio, que realmente hoy es la más importante de la Provincia, la de mayor actividad. Sobre todo que canalizamos a través de ella todos los paquetes que el Banco comercializa".

UN BANCO QUE NO FUE PRIVATIZADO

"El Banco no fue privatizado. Tenemos una ley que puntualmente nos está llevando a una sociedad anónima, dando la posibilidad el día de mañana de ser enajenadas las acciones, pero hasta el momento no".

"De todos modos nuestra idea es que se puede ser Banca Pública y ser eficiente.. Es más, creo que la nueva tendencia es producto de que hemos visto que la inversión extranjera, llegado el momento no ha estado y tampoco dio respuestas, sobre ello hay estudios que han demostrado fundamentalmente que el crédito extranjero no ha llegado a las Provincias. Sí a través de Bancos públicos con fondeo propio, lo que demuestra una vez más que la Argentina debe tener una Banca Pública y una Banca Privada Nacional importante y a su vez dejar un sector del Mercado para la Banca Extranjera".



ENTREVISTA A LA DOCTORA LILIANA JARA
Gerente Pyme BANCO CIUDAD



"El Banco Ciudad ha flexibilizado algunas políticas para pymes"

La Gerente PyME del Banco Ciudad indicó a LeoPyME que no obstante la existencia de una oferta de crédito recién en marzo de este año repuntó el interés de las empresas por el crédito. La Dra. Jara indicó que existe una cierta preponderancia de servicios de software, limpieza, seguridad o reparaciones y luego enumeró las principales líneas de créditos que ofrece su institución.

Doctora Jara ¿Renace el interés de las empresas por el crédito?

Dra. LILIANA JARA.- Nosotros empezamos en octubre de 2002 con la oferta crediticia del Banco, y en realidad nos encontramos con que eran más los que querían escapar que los que querían acercarse. Además empezamos con cheques, descubiertos y los cheques no aparecían, y los que aparecían no nos daban tiempo de calificar y descontarlos porque tenían vencimiento de cinco días. De a poco se fue trabajando con nuevas líneas y recién en marzo de este año se empezó a sacar volumen. También eso fue porque en febrero hicimos el acuerdo con Garantizar.

¿Qué significa sacar volumen?

Dra. LILIANA JARA.- Que empezaran a aparecer nuevos clientes y clientes que habían cancelado y que querían retomar sus líneas. Así y todo lentamente.

En este último mes, desde mediados de junio hasta ahora, se ha notado un movimiento más fuerte. Éste es un Banco chico en lo que respecta a préstamos a empresas. Pero en este último mes, se han acercado empresas o hemos logrado que se acerquen empresas que representan el 30% de lo que tenemos. Ya con Garantizar se está trabajando fuerte y hay varias empresas dando vueltas, e hicimos unas 15 operaciones con ellos, que ya están acordadas.

¿Qué tipo de sectores son los que están tomando créditos. ?

Dra. LILIANA JARA.- En general, entre los nuevos clientes hay una preponderancia de los servicios de software, de limpieza, de seguridad, de reparaciones, de mantenimiento, etc. El Banco ha flexibilizado algunas políticas para PyMEs en cuanto a los requisitos, la documentación y el análisis de riesgo. Podemos acceder a empresas como las de servicios, que antes no se podía llegar y después entre lo que tenemos segmentado en total, no con la cartera en general, sino con las doscientos y pico de empresas con las que estamos trabajando en este nuevo período, cincuenta y cinco por ciento Industria, y el otro 45% servicios y comercio. Dentro de las industrias que tenemos individualizadas, la textil representa el 10%. En un tiempo era mala palabra, pero nosotros teníamos textiles. Si lo sumamos a la cartera general, puede ser un poco más. Y después estamos con industria alimenticia en un 9% y un paquete grande de alrededor del 20% que son otras industrias. En Químicos estamos en un 7%, lo mismo que en Plásticos y también Gráficos.

¿Qué es lo que financian principalmente? ¿Capital de trabajo?

Dra. LILIANA JARA.- Tenemos capital de trabajo amortizable a un año, descuento de cheques, descubiertos en cuentas corrientes y algunas líneas especiales para adquisición de bienes de capital, nuevos o usados, para financiación de conversión técnico industrial o de procedimientos administrativos, y en la misma línea, adecuación e implementación de normas ISO.

Eso es algo que nos habían pedido expresamente. Las dos líneas son a 36 meses, para empresas que tengan que hacer alguna inversión que les va a reeditar recién a mediano plazo

y que no implique la compra de bienes de capital. Que sea otro tipo de inversión que tengan que hacer.

Tenemos el hipotecario PyME que es hasta \$ 300.000.- a tres años también y que se puede hacer, como lo hicimos el año pasado, por sistema francés o como un margen decreciente en cuenta corriente.

Durante 36 meses está el margen en descubierto. Trimestralmente va bajando para hacerlo sencillo, un 10%. Pero dentro de cada trimestre, en el momento en que la empresa tenga alguna disponibilidad de fondos, pueden ir bajándolo y retomarlo a los tres o cuatro días, entonces paga realmente por lo que utiliza. Es interesante.

¿Cómo advierte usted la evolución de la tasa?. Evidentemente hay una baja de las tasas. Hace unos meses atrás uno no podía imaginar esta situación. ¿Esto incidió en la demanda de créditos?

Dra. LILIANA JARA.- Yo pienso que sí. Un poco eso y otra parte también porque el tema de las elecciones tuvo que ver. En abril, antes de las elecciones no había nadie en el mostrador. En febrero y marzo empezó, pero en abril, hasta que no terminaron las elecciones, se quedaban en su casa.

¿Cuál es la situación de los antiguos clientes en general? ¿Hay una flexibilización normativa al respecto?

Dra. LILIANA JARA.- Nosotros hemos tenido muchas cancelaciones con plazo fijos reprogramados. Algunas con bonos. Esos eran los que estaban realmente líquidos, podían de alguna manera hacer el negocio. Tenemos clientes que no dejaron de pagar nunca. Y otros que se fueron atrasando.

Tenemos obviamente clientes a los cuales el negocio se les terminó, hicieron algunos esfuerzos y tuvimos que pasarlos a recupero. Se hicieron algunas refinanciaciones cambiando los plazos, en el caso de operaciones en pesos. Porque todo el que tenía CER, la mitad de los clientes que tenían grandes atrasos, varios meses, al hacerse la consolidación, se tomaba todo como pago a cuenta, y en febrero 2003 se capitalizó todo, se calculó el CER, se bajó la tasa y se extendieron las cuotas tal como lo decía la circular. Se extendieron las cuotas para que la 1ra. fuera similar a la última que habían pagado.

¿Y eso qué ocasionó? Que el atraso se disolvió. Tenía que empezar a partir de la primera cuota. Más de la mitad, están al día pagando sus cuotas normalmente. Y algunos evidentemente no podían ni siquiera así. Lo que vino con Garantizar se ajustó y se cobró. Pero en algunos casos que estaban con dos o tres meses de atraso, se los esperó. Podían con la cuota mensual, pero no con lo que les había quedado de antes.

¿Cómo imagina un escenario a dos o tres meses?

Dra. LILIANA JARA.- La tasa va a seguir bajando. Nosotros habíamos empezado con esta tasa del hipotecario al 27%, cuando salió que fue en febrero o marzo del 2003. Ahora está al 17% Lo que tenemos con Garantizar hasta un año es el 11% y más de un año es al 14% que es una buena tasa en este mercado, en este momento. Y tenemos con ellos la posibilidad de avalar préstamos amortizables hasta 18 meses. Pueden avalar la operación para adquisición de bienes de capital, que baja del 17% al 14% y la de reconversión tecno/industrial y de adecuación e implementación de normas Iso en los mismos niveles de tasas. También tenemos tasas del 11% para descuentos de cheques y facturas de 1ra. Línea y del 12% para proveedores y contratistas del Gobierno de la Ciudad y el Gobierno Nacional.

Además tenemos fondos propios para prefinanciación de exportaciones y también la posibilidad de bajar algún puntito más con Garantizar. Además para comercio exterior también tenemos líneas para Cartas de Crédito de Importación.

LOS NUEVOS CLIENTES DEL BANCO CIUDAD

"Puedo decir que en el Banco desde octubre, noviembre, se sacaron préstamos por 94 millones de pesos, que son 143 clientes, de los cuales es interesante que el 40% son vinculaciones. Clientes que no estaban en el Banco y de ese total, el 70% corresponde a clientes que facturan hasta 20 millones, y el 60%, facturan hasta 10 millones".

"El monto lo hace la gente de las grandes empresas, dando un monto total de 94 millones contra 10 millones de clientes de hasta facturación de 20. Ese segmento está mucho más duro que las más grandes o las más chicas".

"Son empresas que tienen un buen tamaño, una buena facturación, no tienen el problema de los grandes que están recibiendo financiamiento para tapar algunos agujeros que tienen en el exterior y están más autofinanciadas las que están entre 10 o 20 millones. Así que a ese sector le está costando más que al resto".

Lavagna almorzó en ABA P PRA

El ministro de Economía Roberto Lavagna y el secretario de Finanzas Guillermo Nielsen almorzaron el martes 8 de julio pasado en la sede de ABAPPRA con el presidente de la entidad Carlos Heller, reunión de la cual también participaron los vicepresidentes de la Asociación que agrupa a los bancos públicos y privados de la Argentina.

Durante el distendido almuerzo se analizó la situación del sector financiero, de la banca nacional, y la marcha general de la economía.

Las negociaciones con el FMI, las compensaciones por las asimetrías generadas en el sistema financiero a partir de la pesificación, las acciones para facilitar el acceso al crédito de Pymes y personas, los avances en el proceso de bancarización, fueron entre otros los temas abordados.

ABAPPRA ratificó su vocación de continuar trabajando en pos de un crecimiento sostenido de la economía nacional apoyando las iniciativas que conduzcan a tal fin.

Asimismo hubo visiones coincidentes sobre las expectativas para el mediano y largo plazo referidas tanto a la recuperación de la actividad económica como a la normalización de la actividad financiera.



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

OCA, con la experiencia de sus 43 años como Empresa líder en distribución física 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 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 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



© 2001 OCA S.A. Todos los derechos reservados. OCA Card



Subsidian tasas a las PyMEs

Mediante la disposición 7/2003 del 5 de agosto el gobierno resolvió bonificar en un 3% las tasas de interés que pagan las PyMEs. Convocan a licitar cupos a entidades financieras. El subsidio - que asciende a 100 millones de pesos - fue anunciado por el titular de la SePyME Federico Poli durante su disertación en el ciclo "DESAYUNOS EN ABAPPRA".

Mediante una disposición de la SEPyME y DR fueron convocadas las entidades financieras a la licitación de cupos para bonificación de tasas en el marco del programa de Estimulo al Crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

La licitación que asciende a la cifra de cien millones de pesos y está destinada a bonificar hasta tres puntos porcentuales de las tasas nominales anuales, se llevó a cabo el día 25 de agosto.

El subsidio recaerá en operaciones de descuento de facturas de crédito, cheques de fecha diferida, cupones de tarjetas de crédito y o compra, cartas de créditos embarcadas y aceptadas exentas de observaciones para su liquidación y otras operaciones de créditos auto-liquidables.

De acuerdo con el art. 4º de la disposición los cupos de crédito a bonificar serán asignados mediante adjudicación a las Entidades Financieras que ofrezcan la menor tasa de interés fija (Tasa nominal Anual Vencida) no pudiendo asignarse a ninguna entidad más del 25% del cupo licitado.

De esta manera el área a cargo de Poli se pone al frente de las políticas de apoyo al desarrollo productivo al mejorar las condiciones financieras a las PyMes que actúan en todo el país.

El Banco Nación redujo sus tasas activas

Rige tanto para los Préstamos hipotecarios, como para la Cartera general, Adelantos y descubiertos en cuenta corriente y Tarjeta de crédito.

El Banco de la Nación Argentina (BNA) informa que por una disposición del Directorio ha disminuido las tasas activas de diversas líneas de crédito.

Para los préstamos hipotecarios la reducción fue de dos puntos, del 17,75 % al 15,75%. Esta última había sido fijada el pasado 26 de junio al lanzarse esta línea de préstamos al mercado.

Las tasas de Cartera General y las de Adelantos y Descubiertos en Cuenta Corriente han sido disminuidas en tres puntos porcentuales.

En lo que va del año el BNA ha reducido sus tasas activas en un 50 % promedio.

Mientras que en enero pasado las tasas de Cartera general (diversas y agropecuaria) eran de 48,66%, hoy son de 20,75 %.

La misma reducción cuenta para las tasas de los Descubiertos en cuenta corriente, en donde las variaciones quedaron fijadas de la siguiente manera: con garantía hipotecaria de 52,31 % a 24,33 %; previamente solicitado del 60,83 % a 33,45 % y no solicitado previamente de 73,00 % a 39,54 %.

Con respecto a las tarjetas de crédito, mientras que en marzo pasado las tasas eran del 60,83 %, al día de hoy están en 29,32 %.

EL PLAZO de recepción de PROYECTOS para ACCEDER AL CRÉDITO ITALIANO se PRORROGÓ hasta el 1° de OCTUBRE

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional informa que se prorrogó hasta el 1° de octubre el plazo límite establecido para la recepción de proyectos en el marco de la Línea de Crédito Italiano para el Sostenimiento PyME.

Asimismo se comunica que, a igualdad de puntaje, tendrá primacía la fecha de presentación de los proyectos.

La convocatoria corresponde al segundo tramo de esta línea crediticia que otorga el Gobierno de Italia por un monto global de 75 millones de euros, y para la cual continúan ingresando proyectos productivos para ser evaluados.

Se pone en conocimiento de los interesados que cualquier información pueden solicitarla personalmente en la Subsecretaría PyME -Paseo Colón N° 189, Piso 5°-, telefónicamente al 4349-5344/5358, vía e-mail al pec@sepyme.gov.ar o en las Agencias de Desarrollo del interior del país que figuran en esta página web (Red de Agencias).

La presentación de las solicitudes deberá efectuarse en la Mesa de Entradas de la Subsecretaría, sita en Paseo Colón 189, 1° piso, de 9 a 17 horas, o en las Agencias del interior.

Los créditos están destinados a la compra de equipamiento, insumos, materias primas de origen italiano o argentino, licencias, patentes industriales, transferencia de tecnología, capacitación, asistencia técnica y comercial.

Los montos de los préstamos irán de 25 mil a 2,5 millones de euros, tendrán un plazo de devolución de hasta 10 años, con hasta 3 de gracia, y una tasa máxima estimada en el 5,2 % anual.

Para acceder a este financiamiento los empresarios pueden disponer de asesoramiento técnico para la formulación de proyectos en la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional. No es necesaria la participación de gestores.

FONAPyME - PRIMER TRAMO

COMENZÓ LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa informó, que el día 29 de julio se recibieron 877 proyectos para acceder al Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, por un monto total de 64.879.653 pesos, en el marco del llamado a Concurso Público que venció el 5 de mayo (a excepción de la provincia de Santa Fe, la cual tuvo una prórroga hasta el 5 de junio a causa de las inundaciones).

En este momento se está llevando a cabo la etapa de control formal de los proyectos presentados, y aquellos que superen esta instancia ingresarán en el proceso de evaluación técnica.

El actual tramo de este programa ---que está incluido en el presupuesto nacional 2003--- contempla financiamiento al sector PyME por 40 millones de pesos, para destinar a infraestructura, maqui-naria, tecnología y capital de trabajo.

Los préstamos de este tramo se otorgan hasta tres años de plazo, con hasta uno de gracia, y el porcentaje máximo a financiar será de 70 por ciento de la inversión, siempre que no supere el monto total del patrimonio.

Los créditos van hasta los 200.000 pesos para empresas, y en el caso de proyectos asociativos, hasta 300.000. El interés del préstamo es equivalente al 50 por ciento de la tasa de Cartera General del Banco de la Nación.

Para mayor información: fonapyme@sepyme.gov.ar

TRANSFORMACIÓN DEL BICE

LANZAN PAQUETE DE MEDIDAS PARA IMPULSAR LA REACTIVACIÓN



Las medidas anunciadas por el Ministro Roberto Lavagna el 28 de agosto están destinadas a reactivar la economía y en particular a las PyMEs.

El Ministro de Economía y Producción Roberto Lavagna anunció un conjunto de medidas destinadas a reactivar la producción, que tienen sustento en "la favorable situación fiscal" registrada en los últimos meses.

Las medidas intentan reactivar la compra de automóviles a través de títulos; favorecer el financiamiento a las PyMEs mediante la extensión y flexibilización del régimen de subsidios de tasas y el financiamiento directo del BICE; incrementar la compra de bienes de capital flexibilizando el régimen de financiación del IVA y la promoción de exportaciones llave en mano.

La resolución anunciada por el Ministerio de Economía, permite al BICE, a través de la modificación de su Estatuto, prestar directamente a las empresas apoyando el proceso de reactivación económica.

El presidente del BICE Arnaldo Bocco se mostró muy satisfecho con las nuevas perspectivas que se le presentan a la entidad a su cargo y señaló que el banco priorizará el financiamiento del comercio exterior y de inversiones productivas e infraestructura.

La reforma, indicó Bocco, afianzará el perfil especializado del BICE y permitirá disminuir los costos de intermediación financiera reduciendo las tasas de interés finales que pagan las empresas.

MEDIDAS QUE ALCANZAN A LAS PYMES

Las medidas anunciadas por el Ministro de Economía y Producción se vinculan directamente con las PyMEs.

1. El Banco de Inversión y Comercio Exterior - hasta ahora banco de segundo piso - podrá prestar directamente a las PyMEs
2. Incentivan la exportación de plantas llave en mano con reintegro del 10%
3. Amplian y flexibilizan el régimen de subsidio de tasas para PyMEs.
4. Reforman el régimen de financiación del IVA para bienes de capital.
5. Entre septiembre y enero se podrán comparar automóviles con BODEN con un cupo de hasta 100 millones mensuales

PyMes Agropecuarias y Competitividad, una fórmula necesaria para el siglo XXI

ING.AGR MSc.CARLOS FERNÁNDEZ ALSINA

Las Pequeñas y Medianas Empresas Agropecuarias son, en el contexto actual de la economía Argentina, una de las mejores herramientas que existe contra la pobreza, el desempleo y el éxodo rural. El diseño y ejecución de políticas adecuadas para las PyME de este sector podría fomentar la generación de una dinámica agro exportadora y auto sostenida, contribuyendo a incrementar el desarrollo agroeconómico regional en nuestro país.

La realidad permite observar que en los años 90, conjuntamente con un notable aumento de las exportaciones agropecuarias (+ 57% entre 1994/1998) se produjo una desaparición de PyME de alrededor del 33% o más del total, según las regiones analizadas, lo que constituye una constatación de la escasa sustentabilidad relativa de las pequeñas y medianas empresas agropecuarias.

En esa década, los cambios en la economía Argentina no fueron acompañados de políticas que pudieran apuntalar la competitividad de las PyME, tanto en el contexto macro como en el entorno micro de las mismas. Como consecuencia de este proceso, la estructura de rentabilidades relativa y las incipientes condiciones de competitividad de las PyME, se vieron fuertemente impactados, lo que demandó drásticos cambios en la asignación de los recursos de la empresa.

Para centralizar nuestro análisis en la necesidad de un aumento de competitividad que necesariamente deberán construir las PyME agropecuarias, observemos el siguiente cuadro sobre la Distribución del Ingreso en el Sector Agropecuario de un sector del Estado de Nebraska (EE.UU)

Como se puede apreciar en el gráfico el menor porcentaje en la distribución del ingreso a través de los años lo obtiene el sector productor, esto significa que el incremento de valor agregado en la producción, como los productos transformados y diferenciados están marcando una tendencia definitiva en la mencionada distribución.

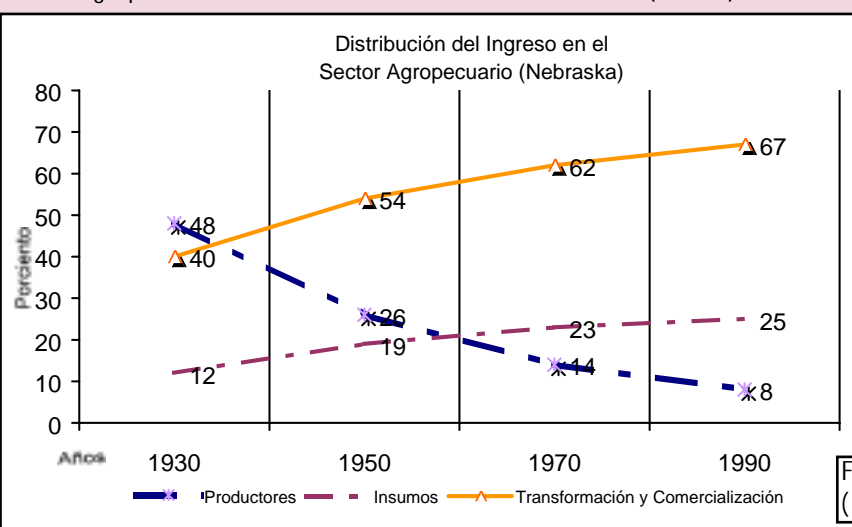
La lectura de las curvas es clara, de cada \$ 100 que ingresan en el circuito de ventas, \$67 corresponden al sector de Transformación y Comercialización; \$25 al Sector proveedor de Insumos y \$ 8 al Sector productor. Si ensayamos con algún producto el mismo ejercicio en nuestro país, según regiones, veríamos que los resultados en la Distribución del Ingreso no divergerían significativamente..

Para el caso específico de las PyME Agropecuarias no van a ser muchas las opciones que tienen si quieren seguir participando del proceso productivo (sustentabilidad en el tiempo). Quizá las dos primeras pasen por asociarse entre ellas con una buena gestión empresarial para adquirir escala en el mercado, incrementar valor agregado a sus productos, y por ende aumentar competitividad.

La otra opción es comenzar a trabajar con agricultura por contrato produciendo productos de calidad diferenciada para la agroindustria. Estos caminos son fáciles de señalar, pero muy difíciles de poner en práctica por diversos motivos: la falta de crédito específico y ágil, el endeudamiento, la falta de escala, la escasa cultura de asociativismo, la falta de acceso a la información sistematizada de nichos de mercado, etc.

Por lo expuesto se puede considerar que un ambiente externo favorable- políticas pyme específicas- daría un primer impulso de competitividad para el entorno en que se mueven las PyME agropecuarias.

Por otra parte, y simultáneamente, las mismas PyME deberán ir transformando el viejo modelo de producción familiar, basado en la experiencia heredada y la transmisión intergeneracional de conocimientos, por un modelo más impersonal que contempla un uso profesional de las estrate-



Fuente: Nebraska University
(los datos se extienden hasta 1999)

gias empresariales innovadoras disponibles en mercados de alta concurrencia: marketing de la innovación, actualización tecnológica, mercado de futuros, gestión de calidad, análisis y prospectivas de mercados, es decir todas las herramientas que les darán competitividad.

ALGUNAS POLÍTICAS A DESARROLLAR QUE PUEDEN CONTRIBUIR A MEJORAR LA SITUACIÓN ACTUAL

- El Acceso al Crédito

Las pequeñas y medianas empresas agropecuarias se caracterizan por sus dificultades en acceder al crédito, y por las altas tasas y cortos plazos que deben enfrentar cuando lo logran. Sin embargo existen una serie de instrumentos que, acompañados en primer lugar desde el Estado con una estrategia integral que contemple tanto la oferta como la demanda del crédito pyme, pueden contribuir a encontrar soluciones de financiamiento entre ellas se pueden mencionar:

>> El subsidio de la tasa de interés activa para los préstamos a las PyME con fondos presupuestarios, distribuyendo el subsidio entre los bancos de acuerdo a la menor tasa activa propuesta.

>> La factura de crédito, el cheque diferido, la emisión de obligaciones negociables, y el capital de riesgo mediante estímulos impositivos.

>> Otros útiles instrumentos financieros son: el Leasing, Leasing Operativo y Leasing Financiero, Factoring Financiero, Warrant, Fideicomiso, Fideicomiso Financiero, Sociedad de Garantía Reciproca, y Mercado de Capitales.

- El acceso a los servicios técnicos

En general las empresas PyME agropecuarias no tienen estructuras desarrolladas con áreas de actividad, tales como información, marketing, finanzas, etc. Una forma de aumentar y estimular la competitividad de las pequeñas y medianas empresas en una primera etapa es acercar la oferta de servicios técnicos. Para este último punto, instituciones como el INTA y el INTI pueden ser proveedores especializados en temas de innovación tecnológica, capacitación y calidad.

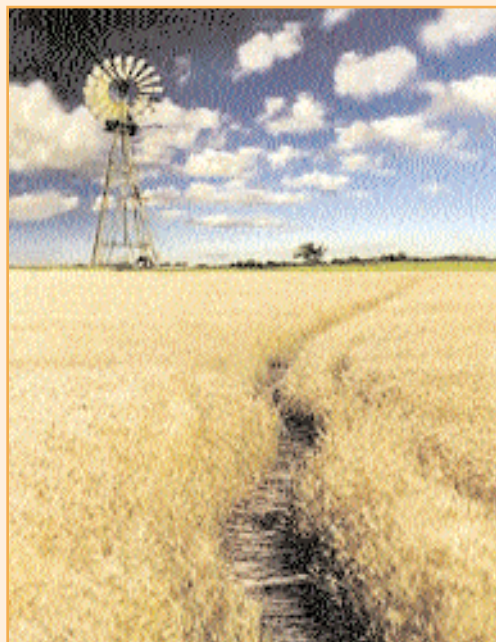
Pensando en la especificidad de las distintas regiones del país se puede empezar a trabajar con el objetivo de formar grupos de interacción (universidad + gobierno + empresas PyME) orientados al desarrollo de las PyME locales.

- Las estructuras productivas locales

Es imprescindible inducir a la integración entre las pequeñas y medianas empresas, buscando aumento de escala, e incremento del valor agregado a sus producciones. La falta de escala y el aislamiento productivo de las PyME atenta contra su sustentabilidad. Una vez más el incentivo de esta medida debe partir del Estado, y luego incorporarlo progresivamente en los sectores privados.

- Privilegiar el financiamiento de las PyMEs exportadoras

No sólo basta con las medidas generales de reducción del costo de financiamiento para las PyME agropecuarias, y las que surgen de los proyectos de inversión para la exportación. Habría que dar un salto cualitativo, y establecer un fondo de financiamiento especial para las firmas pequeñas y medianas que sean exportadoras. En este sentido la acción del BICE podría ser un puntal del tema.



INTEGRACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO DEL MERCOSUR

El Banco Interamericano de Desarrollo acaba de publicar una investigación solicitada por el Grupo Mercado Común del Mercosur, realizada bajo supervisión técnica del Banco Central de Brasil, a efectos de analizar algunos temas vinculados con la armonización de los sistemas financieros de los Estados Miembros del Mercosur.

En marzo de 1991 los mandatarios de los cuatro países que firmaron el Tratado de Asunción acordaron el objetivo de crear un **Mercado Común**. Para ello establecieron un conjunto de instrumentos destinados a tal fin.

Uno de estos instrumentos fue un **Programa de Liberación Comercial** (elemento automático) progresivo y lineal que permitió arribar a la desgravación arancelaria al final del llamado "periodo de transición".

Este Programa debía correlacionarse mediante el principio de "conurrencia" con otro instrumento, la **Coordinación de Políticas Macroeconómicas** (elemento no automático) que debía eliminar las diferencias entre los Estados Partes, a efectos de lograr la libre circulación de mercaderías en un escenario sin "asimetrías" artificiales.

La falta de concurrencia entre los dos instrumentos se transformó, por distintas razones, en uno de los principales obstáculos para profundizar el Mercosur. Es por esa razón que armonizar las regulaciones de los sistemas financieros, es un tema que adquiere una vital importancia en un escenario de libre circulación de mercaderías.

La armonización de los sistemas financieros es tratada en la órbita del Sub Grupo de Trabajo N° 4 del Grupo Mercado Común (órgano ejecutivo del Mercosur), en particular en la Comisión Financiera del SFGT^a4.

La obra editada por el BID aborda en particular la temática de esa Comisión y adquiere por ello una especial importancia.

El trabajo, elaborado por Cláudio Ness Mauch, Raúl Fuentes Rossi y Aécio Cordeiro Neveas aborda las dificultades y perspectivas para la armonización de los Mecanismos de Supervisión Global Consolidada entre los 4 países.

Para ello, los consultores realizaron un análisis histórico de los mercados financieros de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, en especial en lo atinente a los regímenes de "autorizaciones", los marcos legales y normativos y los procesos de supervisión (contralor a Instituciones de Intermediación Financiera).



En un segundo Capítulo, los expertos abordan lo atinente a las prácticas de Supervisión, para luego formular "recomendaciones" a los efectos de la profundización del proceso.

En ese sentido los autores determinan un conjunto de "precondiciones básicas", enumerando entre ellas a la **estabilidad macroeconómica** (políticas macroeconómicas, orden fiscal, límites y/o impedimentos para la financiación del sector público), la **autonomía de los Bancos Centrales** (protección legal a los supervisores) y la **colaboración entre los supervisores bancarios**.

Entre las recomendaciones generales, es decir comunes para los 4 países, el trabajo cita la armonización de los esquemas contables, normativos, prudenciales y de supervisión; la administración del riesgo global, la profundización de los esquemas de investigación, y mayores requerimientos para la autorización de entidades con matrices o subsidiarias en "paraísos fiscales" o entidades off-shore.

En el capítulo de recomendaciones particulares, los consultores manifiestan, para la Argentina, su "preocupación" por las consecuencias de un escenario post devaluación en los mecanismos de supervisión bancaria.

BANCO CREDICOOP

LA BANCA SOLIDARIA

Productos Crediticios: Asistencia Financiera para Pymes**PRÉSTAMOS PARA EL AGRO:**

Financiación de los gastos generados en el laboreo y siembra de la próxima campaña cerealera 2003/04

Plazo: pago íntegro al 28/02/2004

Monto: \$ 200 por hectarea cultivada, con un máximo de \$ 300.000

CAPITAL DE TRABAJO:

Préstamos de evolución para que Pymes asociadas o no a Banco Credicoop obtengan financiamiento para atender sus necesidades de capital de trabajo como ser: compra de materias primas, financiación a clientes, pago a proveedores, refacción del negocio y/o equipos, etc.

Plazo: hasta en 18 cuotas mensuales incluyendo 90 días de gracia

Monto: máximo de \$ 300.000

ADQUISICIÓN DE BIENES DE USO

Préstamos destinados a apoyar a nuestros asociados en sus proyectos de inversión para la adquisición de bienes de uso (maquinarias, herramientas, rodados). El monto a financiar alcanzará al 80% del valor del bien a adquirir (excluido el IVA).

Plazo: 36 meses

Tasa: Variable

FINANCIACIÓN DEL SERVICIO WORLDCHALLENGE:

Para aquellas empresas que tengan intenciones de realizar negocios con el exterior, Banco Credicoop le financia los gastos originados por el servicio Worldchallenge el cual incluye los gastos de viaje, hotelería y un complemento para gastos adicionales.

Plazo: máximo de 8 meses.

Monto: hasta \$ 30.000

Tasa : variable

PARTICIPACIÓN EN FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES Y VIAJES DE NEGOCIOS:

Con el objetivo de colaborar en la apertura de mercados y la promoción de la producción nacional, Banco Credicoop ha implementado este producto que facilitará a las pequeñas y medianas empresas los recursos necesarios para financiar los gastos que demande el alquiler, diseño, producción e instalación del stand; catálogos y material de promoción y venta; alquiler de equipos audiovisuales; flete y seguro de los productos a exhibir; pasajes y alojamiento de los integrantes de la empresa.

Plazo: máximo 12 meses.

Monto: máximo \$ 80.000

Tasa: variable.

APOYO A LA ACTIVIDAD HOTELERA Y GASTRONÓMICA:

Para aquellas empresas que deseen mejorar su calidad de servicio y las prestaciones ofrecidas, que sean titulares de la explotación y del inmueble donde desarrollan la misma. Destinado a la adquisición de vajilla, moblaje, ropa de cama, colchones, mercaderías de bar y restaurantes, mejoras edilicias, etc.

Plazo: 31/03/2004

Monto: hasta el 80% de la inversión a realizar, máximo \$ 100.000

Tasa: variable

PAGO DE AGUINALDO:

Para aquellas empresas que cuenten con calificación crediticia, ofrecemos un préstamo de evolución, pagadero en cuatro cuotas mensuales, destinado a atender las necesidades financieras relacionadas con el pago de aguinaldo.

Plazo: 4 meses

Monto: \$ 100.000

Tasa: Variable

ADELANTOS EN CUENTA CORRIENTE:

Permite atender las necesidades financieras de corto plazo, como pago de sueldos y jornales, pago a proveedores, cancelación de obligaciones fiscales, etc. Es una herramienta útil para dar respuesta a situaciones transitorias de iliquidez que se originan en la operatoria habitual de la empresa.

DESCUENTO DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO:

Permite a la empresa crecer en ventas con la seguridad de contar con una entidad financiera que la acompañará en el financiamiento de las mismas, con costos convenientes y competitivos.

Custodia**Le brinda los siguientes beneficios**

Mayor seguridad

Reducción de cargas operativas en su Empresa

Posibilidad de obtención de crédito

Compra

Operatoria sencilla y ágil, a partir de su calificación crediticia

Adelantamos en su cuenta los fondos en el día

Con tasas muy convenientes

Con la Banca Electrónica Empresaria, puede acceder a toda la información de sus operaciones de Custodia y Compra, donde Ud. podrá visualizar el estado en que se encuentran los cheques depositados.



FINANCIAMIENTO PARA PYMES

- CIUDAD PYMES - CAPITAL DE TRABAJO
- CIUDAD PYMES - BIENES DE CAPITAL
- CIUDAD PYMES- HIPOTECARIO TOTAL
- SEPYME - CAPITAL DE TRABAJO
(TASA SUBSIDIADA POR EL GOBIERNO NACIONAL)
- CAPITAL PYME
- AGENCIAS DE TURISMO RECEPTIVO
- RESTAURANTES, CONFITERÍAS Y CAFÉS
- HOTELES Y HOSPEDAJES
- FACHADAS, MARQUESINAS Y ACERAS
- ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS, FERIAS Y EXPOSICIONES

CONVENIO CON ENTIDADES DE GARANTIA:

- GARANTIZAR SGR
 - FOGABA S.A.
- FONDO DE CAPITAL DE RIESGO

OTRAS OPERACIONES

- DESCUBIERTO ACORDADO EN CUENTA CORRIENTE
- ADELANTO EN CUENTA CORRIENTE CON PRENDA COMERCIAL
- SOBRE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO,
- DESCUENTO DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO
- PLAN SUELDO
- TICKETS TOTAL
- TARJETAS DE CRÉDITO
- SERVICIO DE RECAUDACIÓN
- ACREDITACIÓN AUTOMÁTICA DE PAGO A COMERCIOS ADHERIDOS
- SEGUROS
- DATANET

DESCUENTO DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO

Características: Bajo esta modalidad no será requisito que los cheques de pago diferido estén registrados por la entidad bancaria girada. Se tomarán únicamente valores que se cursen por la Cámara Compensadora del BCRA, quedando excluidos de esta operativa aquellos valores que para su compensación deban ser gestionados como valores al cobro. Aquellos clientes que se encuentren calificados para operar en Adelanto en Cuenta Corriente con prenda comercial de cheques de pago diferido, podrán realizar operaciones en esta nueva línea dentro del margen asignado, sin aforo.

Destino: Clientes calificados por el Banco que operen bajo esta modalidad, que descuenten cheques de pago diferido de terceros, provenientes de su giro habitual.

Monto: 100% del importe nominal total de los cheques presentados, previo descuento de intereses, comisiones e impuestos.

Plazo: Hasta 180 días.

Interés: Tasa variable en dólares, a percibirse en forma mensual, incluido el período de gracia.

SEPYME - Capital de Trabajo

El Banco dispone de líneas de crédito a constituir capital de trabajo e incorporar bienes de capital para empresas de Comercio y Servicios. Esta línea cuenta con tasa subsidiada por la SEPYME.

CIUDAD PYMES - CAPITAL DE TRABAJO

CARACTERÍSTICAS	DESTINO	MONTO	PLAZO	INTERÉS
Esta línea de préstamo le permite a las empresas comerciales, personales o constituidas como personas jurídicas construir su propio capital de trabajo para llevar adelante sus actividades	Constitución del capital de trabajo	1. Hasta U\$S 50.0002. 2. Hasta U\$S 80.000, solicitando como mínimo una prenda fija.	1. Hasta 12 meses 2. Hasta 24 meses	Tasa Variable a percibirse en forma mensual vencida

CIUDAD PYMES - BIENES DE CAPITAL

CARACTERÍSTICAS	DESTINO	MONTO	PLAZO	INTERÉS
Esta línea de préstamo le permite a las empresas comerciales, personales o constituidas como personas jurídicas adquirir nuevos bienes de capital.	Adquisición de bienes de capital nuevos	Hasta U\$S 200.000	Hasta 36 meses	Tasa Variable a percibirse en forma mensual vencida



LINEAS DE CREDITO A LA INVERSION PyME

CERTIFICACIÓN DE NORMAS DE CALIDAD

El BICE posee una línea de crédito destinada a financiar la inversión en servicios de consultoría y asesoramiento técnico para la implementación de sistemas de aseguramiento de la calidad y la obtención del certificado correspondiente, bajo las normas internacionales dictadas por la Organización Internacional de Estandarización (ISO) o las normas nacionales equivalentes.

El financiamiento cubre los siguientes servicios:

- i. Diagnóstico del sistema de gestión de la empresa. Evaluación de las necesidades y brechas a cubrir para lograr una gestión eficiente. Confección de planes de acción para establecer las acciones y determinar los recursos,
- ii. Definición del alcance de la certificación, identificando cual es el proceso que se quiere certificar,
- iii. Diseño y desarrollo del sistema. Asesoramiento en la determinación de objetivos y metas. Formulación de planes estratégicos. Integración de sistemas de gestión. Identificación y planeamiento de procesos operativos,
- iv. Documentación de estos procesos y definición de los registros necesarios,
- v. Evaluación y aseguramiento a través de auditorías internas de la correcta aplicación del sistema, implementación de acciones correctivas y preventivas,
- vi. Elaboración del manual de los nuevos procedimientos técnicos,
- vii. Cursos de capacitación,
- viii. Obtención del Certificado de Calidad.

BENEFICIARIOS	Personas físicas con domicilio en la Argentina, o personas jurídicas que tengan su domicilio o el de su sucursal en la República Argentina
MONTO A FINANCIAR	Hasta el 85% del monto total presupuestado
MÍNIMO A FINANCIAR	US\$ 10.000
MÁXIMO A FINANCIAR *	US\$ 150.000
PLAZO DEL CRÉDITO	Hasta 3 años
MONEDA DEL PRÉSTAMO	Dólares Estadounidenses
AMORTIZACIÓN DE CAPITAL	Cuotas semestrales

*El BICE considerará solicitudes de financiamiento por montos que se encuentren fuera de los citados límites en función de la naturaleza de la operación planteada

Operatoria:

- 1) La operación se inicia cuando la empresa solicitante del crédito presenta a la entidad financiera interviniente (EFI, o banca comercial) el presupuesto que origina el pedido de financiamiento.
- 2) La EFI analizará la factibilidad de la operación de asistencia crediticia planteada y determinará la decisión de asumir el riesgo crediticio.

3) Asumido el riesgo crediticio, la EFI presentará la correspondiente solicitud de crédito a la gerencia comercial del BICE, a la que acompañará copia del/los presupuesto/s presentado/s por el usuario final del crédito.

4) En caso que la operación resulte elegible para el BICE le comunicará a la EFI los términos y condiciones financieras de la misma y las garantías que debe constituir para que la operación pueda instrumentarse

FIDEICOMISO LA PAMPA EXPORTA

El BICE desarrolló un programa de financiamiento de la producción y exportación en La Pampa para que el sector productivo de la provincia financie la compra de hacienda, la siembra de cosecha fina y gruesa y la producción de bienes destinados al mercado mundial. El fondo fiduciario por \$15 millones tiene una duración de tres años y está capitalizado con el aporte del BICE por \$12 millones y de La Pampa por otro \$ 3 millones. Asimismo, designa como administrador fiduciario al banco de La Pampa y establece que el Ministerio de la Producción, a través de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, subsidiará en un 3% la tasa de interés nominal de los préstamos.

FINANCIAMIENTO PARA LA COMPRA DE HACIENDA

DESTINO	Financiar la compra de ganado bovino para invernada y reproductores machos 6 meses
PERÍODO DE GRACIA PARA CAPITAL	
MÍNIMO A FINANCIAR	US\$ 8.000
MÁXIMO A FINANCIAR	US\$ 40.000
PLAZO DEL CRÉDITO	Hasta 24 meses
MONEDA DEL PRÉSTAMO	Dólares estadounidenses. Opción del cliente: devolución del préstamo a valor producto
AMORTIZACIÓN	Semestral
PAGO DE INTERESES	Trimestral para invernada, semestral para reproductores machos

FINANCIAMIENTO PARA LA SIEMBRA DE COSECHA FINA Y GRUESA

DESTINO

Incrementar la superficie destinada a la siembra de cultivos anuales.

AMORTIZACIÓN

Al vencimiento

MÍNIMO A FINANCIAR

US\$ 8.000

MÁXIMO A FINANCIAR

US\$ 28.000

PLAZO DEL CRÉDITO

Hasta 240 días

MONEDA DEL PRÉSTAMO

Dólares Estadounidenses. Opción del cliente: devolución del préstamo a valor producto

AMORTIZACIÓN

Al vencimiento

PAGO DE INTERESES

Al vencimiento

NOTA: El BICE opera en el sistema financiero como banco de segundo piso; es decir, canaliza los recursos financieros que obtiene en el mercado de capitales, de organismos multilaterales de crédito y de su propio patrimonio, a través de bancos minoristas que fueron previamente calificados para ofrecer productos crediticios a las empresas.

El BICE no tiene sucursales ni da créditos directamente a las firmas. Sus colocaciones son realizadas a través de las entidades financieras intermediarias que conforman su red de distribución. Estas entidades tienen la responsabilidad de recibir las solicitudes de financiamiento, evaluar la viabilidad de la operación de crédito solicitada, desembolsar los recursos financieros requeridos con cargo a los recursos del BICE y desarrollar las labores de recuperación de los créditos aprobados.

Si quiere ser contactado por un oficial de crédito, escriba a comercial@bice.com.ar

FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES

El BICE tiene habilitada una línea de crédito para financiar exportaciones de bienes de capital, bienes durables, bienes de consumo, plantas industriales y proyectos llave en mano y servicios técnicos que comercializan empresas radicadas en Argentina.

Esta línea se canaliza a través de la banca de primer piso mediante el descuento, con y sin recurso, de los documentos de pago de la operación. Los instrumentos pueden:

- estar avalados por bancos calificados con grado de inversión;
- ser cursados bajo los convenios de pagos y créditos recíprocos suscriptos por el Banco Central; o
- estar cubiertos por seguros de créditos a la exportación.

Porcentaje máximo de la financiación: en los casos a) y b), hasta el 100% con recurso y sin recurso. Además del valor FOB, se puede financiar fletes, seguros de transporte y de crédito a la exportación e intereses. En el caso c), hasta los montos cubiertos por los seguros. Se requiere un contenido de al menos el 60% de componentes nacionales.

Límite mínimo a financiar: US\$ 20.000.-

Límite máximo a financiar: US\$ 500.000.-

Plazos: hasta 360 días, según el producto a financiar.

Seguro de Crédito a la Exportación: A cargo del exportador. Las operaciones cursadas por los convenios de pagos y créditos recíprocos no requieren ningún tipo de seguro. Para las avaladas o confirmadas por una entidad calificada con grado de inversión, solamente se requiere riesgos extraordinarios. Las demás requieren la cobertura de riesgos extraordinarios y comerciales.

PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES

El BICE ofrece a los exportadores argentinos una línea de crédito para la financiación de la producción de bienes y servicios destinados al mercado internacional. Esta línea, como las demás, se canaliza a través de la banca comercial.

Destino de la línea

Productos primarios; manufacturas de origen agropecuario y manufacturas de origen industrial; transformación, modernización, reparación o incorporación de mercaderías a conjuntos o aparatos de mayor complejidad tecnológica y/o funcional introducidos temporalmente al país para su exportación.

Requisitos

- Carta de crédito irrevocable del exterior abierta a favor del prestario de la prefinanciación; o contrato de venta con el importador del país de destino; u orden de compra en firme; o plan de producción de los bienes a exportar, un programa de exportación a cumplir dentro del plazo de vigencia del financiamiento y un flujo de fondos estimado para su ejecución que justifique la línea de crédito otorgada.

- Inscripción en el registro de exportadores.

- Declaración jurada en la que conste que el apoyo financiero obtenido o a obtener de otras entidades financieras para la exportación que financia el BICE no supera, en conjunto el 75% del valor FOB de la venta al exterior.

- Declaración jurada del tomador del crédito en la que conste el detalle de participación en el valor FOB o en el valor de factura, según corresponda, de los componentes nacionales e importados.

BENEFICIARIOS

- Exportadores. - Productores y fabricantes. - Prestadores de servicios.

MONTO A FINANCIAR

Hasta el 75% del valor FOB de la exportación o del monto de los servicios.

Requiere un contenido del valor FOB de al menos 60% de componentes nacionales.

LÍMITE MÍNIMO A FINANCIAR

u\$s 20.000

LÍMITE MÁXIMO A FINANCIAR

u\$s 500.000

PLAZO DEL PRÉSTAMO

Se ajusta al ciclo productivo (aprovisionamiento de materiales y elaboración), al despacho y a la negociación de los instrumentos de pago de los bienes y/o servicios exportados, a partir de la fecha de los desembolsos.



CRÉDITOS PYME PARA CAPITAL DE TRABAJO

Sabemos que las exigencias del mercado actual generan nuevas necesidades para su empresa, las que atendemos generando créditos convenientes y accesibles.

Esta nueva generación de créditos está destinada a cubrir necesidades de demanda de Capital de Trabajo de PyMEs (bajo cualquier forma societaria o unipersonal) cualquiera sea el sector donde opere: industrial, comercial o servicios.

SÍNTESIS

Monto máximo: \$50.000 (pesos cincuenta mil)

Interés: Tasa Variable, actualmente TNA 23,50%.

Plazos: hasta 3 (tres) años.

Sistema de amortización: alemán, el vencimiento de la primera cuota de amortización por capital podrá efectuarse a los 3 (tres) meses como máximo término de gracia.

Garantías:

Préstamos hasta \$10.000 (pesos diez mil): a sola firma y/o mancomunada.

Préstamos hasta \$30.000 (pesos treinta mil): garantía prendaria.

Préstamos hasta \$50.000 (pesos cincuenta mil): garantía hipotecaria.

Seguros: para el caso que los titulares sean personas físicas, se incluye un seguro de Vida Cancelatorio de deuda cuya prima será del 1,20 por mil sobre el saldo de deuda del préstamo.

¿Qué significa Capital de Trabajo e Inversión?

Como Capital de Trabajo se considera las inversiones indispensables para efectuar y mantener las actividades de producción y de venta. Son de corto plazo y por dicho motivo los préstamos en general reducen el período para la devolución del mismo.

A través de Créditos de Inversión su empresa puede financiar todo tipo de activos cuya vida útil sea mayor a un año.

Ejemplos: Terreno, Maquinaria, Transporte, Equipos de Oficina, etc

FINANCIACIÓN DE IMPORTACIONES A CORTO PLAZO PARA BIENES EN GENERAL

En dólares, destinado a empresas vinculadas crediticiamente, para la financiación de importaciones mediante créditos documentarios o cobranzas. Se financia hasta el 100% del valor FOB o CFR o CIF o sus equivalentes para otros medios de transporte, siempre que, en los últimos casos, el seguro y el flete sean abonados en el exterior, el plazo es de hasta 180 días desde la fecha de cancelación con el exterior.

PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES ARGENTINAS (AGRO)

Destinado a exportadores finales de productos agropecuarios vinculados crediticiamente con el BNA, en dólares, se financia hasta el 80 % del valor FOB. El apoyo crediticio a los productores exportadores se estimará sobre el 50% de la capacidad supuesta de producción del ciclo (60% tratándose de explotaciones pecuarias y/o laneras) y sobre el 70% de dicha capacidad si el préstamo se encuentra garantizado con hipoteca, el plazo es de hasta 180 días (en casos especiales exclusivamente a productores agrícolas y laneros, se le podrán otorgar préstamos por un plazo máximo de hasta 270 días)

FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL (AGRO)

Destinado a exportadores finales, en dólares, financiamiento de hasta el 100% del valor de los documentos, plazo de hasta 360 días.

PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES ARGENTINAS (AGRO, INDUSTRIAL Y MINERO)

Obtención de recursos financieros para que el exportador esté en condiciones atender las diversas fases del proceso de producción y comercialización de los bienes a ser exportados, por hasta 180 días de plazo antes del embarque de la mercadería a ser exportada. En determinadas circunstancias el plazo puede ser mayor de hasta 270 o 360 días, dependiendo del ciclo de producción de los bienes a exportar. En dólares y la proporción del apoyo alcanza hasta el 80 % del valor FOB.

FINANCIACIÓN PARA LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

Es un préstamo en dólares, para financiar la participación en ferias, exposiciones y salones internacionales de exportadores y/o productores residentes en el país, financiando hasta el 70% de los gastos con un máximo de US\$ 20.000, hasta 2 años

FINANCIACIÓN DE IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL, MAQUINARIAS Y EQUIPOS.

Es un préstamo destinado a empresas argentinas que adquieran bienes de capital y servicios extranjeros, financiamiento a mediano y largo plazo con recursos provenientes de acuerdos suscriptos con bancos situados en los países exportadores de bienes, COSTOS: la tasa de interés es la otorgada por el Banco extranjero, premio del seguro de crédito a la exportación del país de origen de los bienes, margen o comisión por el BNA, comisiones de compromiso y/o de administración (o similar) del Banco otorgante e impuestos, tasas y gastos a cargo del importador.

EL BNA LANZA NUEVA LÍNEA DE PRÉSTAMOS PARA LA CREACIÓN DE REBAÑOS OVINOS PATAGÓNICOS

• Se destinarán 5 millones de pesos a todos los productores ovinos patagónicos.

El Banco de la Nación Argentina (BNA) lanza una nueva línea de préstamos de \$5 millones para la compra y creación de ganado ovino en virtud de la situación de despoblamiento y caída del stock en los últimos años.

El objetivo de esta línea es incrementar la producción de carne ovina con destino principal a exportaciones de modo tal de satisfacer las posibilidades de los mercados externos, que actualmente presentan una gran demanda.

El anuncio lo hizo la presidente del BNA, Felisa Miceli, en el viaje a Chubut, acompañando a la comitiva oficial del presidente de la nación, Néstor Kirchner.

Las condiciones de la línea son las siguientes:

- **Usuario y destino:** productores ovinos cuyas explotaciones se encuentren en Chubut, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz, Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur para la compra de vientres ovinos. - **Montos y plazos:** el monto máximo es de \$ 70.000 por usuario o grupo económico, con un plazo de hasta 5 años y con 12 meses de gracia. - **Tasa de interés:** pagaderos en cuotas semestrales junto con las amortizaciones de capital, sin periodo de gracia y con la Tasa de Cartera General para operaciones activas con sus oscilaciones a través del tiempo.

El BNA tomó esta decisión luego de una serie de reuniones mantenidas con funcionarios de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación con el propósito de apoyar a este sector ante el nuevo marco económico con una contexto de mejores precios y posibilidades de competir con el exterior.

FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES ARGENTINAS

Financiamiento en moneda extranjera, para vender a plazo bienes de origen argentino en los mercados del exterior y cobrar al contado, los requerimientos son los documentos de embarque negociados conformes, endoso de letras de cambio o cesión de los derechos de cobro de los instrumentos de pago, según corresponda, para operaciones con recurso, además se podrá requerir garantías adicionales a satisfacción del BNA. Las características de financiación son operaciones cursadas con o sin recurso en dólares estadounidenses, por plazos de hasta 360 días y la proporción del apoyo puede alcanzar hasta el 100% del valor de los documentos.

PRÉSTAMOS PARA EQUIPOS DE GNC

Es un préstamo personal para la Compra e instalación de Equipos de GNC para automóviles particulares o taxis, con una antigüedad de hasta 6 años (100% del Valor) para particulares y de 4 años para taxis, hasta un máximo de \$2.500, hasta 18 meses. El débito de las cuotas se hará por débito automático en una cuenta abierta en el Banco

EXPORTACIONES

PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES ARGENTINAS (AGRO)

Destinado a exportadores finales de productos agropecuarios vinculados crediticiamente con el BNA, en dólares, se financia hasta el 80 % del valor FOB. El apoyo crediticio a los productores exportadores se estimará sobre el 50% de la capacidad supuesta de producción del ciclo (60% tratándose de explotaciones pecuarias y/o laneras) y sobre el 70% de dicha capacidad si el préstamo se encuentra garantizado con hipoteca, el plazo es de hasta 180 días (en casos especiales exclusivamente a productores agrícolas y laneros, se le podrán otorgar préstamos por un plazo máximo de hasta 270 días)

FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL (AGRO)

Destinado a exportadores finales, en dólares, financiamiento de hasta el 100% del valor de los documentos, plazo de hasta 360 días.

PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES ARGENTINAS (AGRO, INDUSTRIAL Y MINERO)

Obtención de recursos financieros para que el exportador esté en condiciones atender las diversas fases del proceso de producción y comercialización de los bienes a ser exportados, por hasta 180 días de plazo antes del embarque de la mercadería a ser exportada. En determinadas circunstancias el plazo puede ser mayor de hasta 270 o 360 días, dependiendo del ciclo de producción de los bienes a exportar. En dólares y la proporción del apoyo alcanza hasta el 80 % del valor FOB.

FINANCIACIÓN PARA LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES

Es un préstamo en dólares, para financiar la participación en ferias, exposiciones y salones internacionales de exportadores y/o productores residentes en el país, financiando hasta el 70% de los gastos con un máximo de U\$S 20.000, hasta 2 años

FINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES ARGENTINAS

Financiamiento en moneda extranjera, para vender a plazo bienes de origen argentino en los mercados del exterior y cobrar al contado, los requerimientos son los documentos de embarque negociados conformes, endoso de letras de cambio o cesión de los derechos de cobro de los instrumentos de pago, según corresponda, para operaciones con recurso, además se podrá requerir garantías adicionales a satisfacción del BNA. Las características de financiación son operaciones cursadas con o sin recurso en dólares estadounidenses, por plazos de hasta 360 días y la proporción del apoyo puede alcanzar hasta el 100% del valor de los documentos.



LA MEJOR HERRAMIENTA PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES.

Nación Leasing S.A. es una nueva empresa del grupo Nación que ha sido creada con el objeto de brindar a las Pymes y Grandes Empresas la posibilidad de acceder a una moderna herramienta de financiación a largo plazo para la adquisición de Bienes de Capital.

Ante el complejo escenario al que se debe enfrentar hoy el sector empresario, nuestra empresa se convierte en la mejor opción para obtener financiamiento genuino permitiendo que las empresas se mantengan actualizadas tecnológicamente.

SERVICIOS OFRECIDOS POR NACIÓN LEASING S.A.

Le brinda la posibilidad de acceder a financiación a través de la realización de operaciones de leasing de bienes muebles e inmuebles. Presta servicios a terceros en la gestión comercial y la administración de negocios de leasing.

¿Qué es el Leasing?

El Leasing es un instrumento de financiación de bienes de capital mediante el cual el Dador adquiere un bien cierto y determinado, y conviene en transferir al Tomador la tenencia del mismo para su uso

y goce contra el pago de un Canon, confiriéndole, además, una opción de compra por cierto monto al finalizar el plazo de alquiler.

VENTAJAS PARA NUESTROS CLIENTES

Financia el 100% del valor del bien.

Permite incorporar los bienes que necesita, sin inmovilizar capital de trabajo.

Mejora los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de sus estados contables dado que no se trata de una compra y sus cuotas no se contabilizan como deudas.

Suaviza el flujo de caja. Las cuotas se pagan con fondos generados con la explotación del bien.

Facilita la actualización tecnológica.

Posee importantes ventajas fiscales.

No afecta sus límites de crédito en el sistema bancario.

Contáctenos:

Para mayor información o para recibir nuestro asesoramiento tenga a bien completar el Formulario de Información Básica (FIB) o contactarnos:

Teléfono: (011) 4000-1500 - Fax al (011) 4000-1549

E-mail: info@nacionleasing.com.ar



SI VENDE A PLAZO TENGA SU CREDITO POR DESCONTADO

Nación Factoring es la empresa del Grupo Banco Nación especializada en dar financiamiento inmediato a las Pequeñas y Medianas Empresas de nuestro país, mediante el descuento de instrumentos de crédito.

OPERACIONES DE FACTORING

Tasa de interés mínima para operatoria de factoring (hasta 30 días) sobre emisores primera línea vigente desde 27/06/03.

TEM= 1,932%

TNA= 23,06%

Concentramos nuestros esfuerzos en el apoyo a mercados con alto potencial de crecimiento. Muchos proyectos de expansión de ventas y crédito se ven truncados por la falta de efectivo en forma inmediata. Es por esa necesidad que el crédito ágil y oportuno cada día es más determinante. Concientes de esa necesidad nace NACIÓN FACTORING S.A., una empresa especializada en el factoring de instrumentos, asistiendo a empresas en el país junto al Banco de la Nación Argentina, complementando su actual oferta de productos.

El factoring es una herramienta financiera cada vez más utilizada como una inyección de liquidez para la empresa, una herramienta para optimizar la gestión de cobranza y obtener mayor flexibilidad en la política de crédito a clientes.

Asistimos a nuestros clientes acompañando su crecimiento y desarrollo, en dos aspectos fundamentales:

La Financiación de Capital de Trabajo tomando como garantía a los instrumentos de crédito representados por Facturas, Facturas de Crédito y Cheques de Pago Diferido, inyectando liquidez al negocio. La Cobranza y Administración de sus Cuentas por Cobrar, proveyendo reportes sobre el comportamiento de las mismas de manera de otorgar asesoramiento crediticio sobre sus deudores y reducir el costo empresario asociado.

De esta manera Nación Factoring S.A. brinda apoyo a las PyME mediante dos alternativas de financiamiento:

En forma directa, a través de la cartera PyME del BNA

A través de los clientes del Area Grandes Empresas del BNA, financiando los proveedores de éstos por medio de acuerdos especiales con esas empresas.

VENTAJAS PARA NUESTRAS EMPRESAS CLIENTES

Al convertir rápidamente sus documentos por cobrar en efectivo su empresa, entre otros beneficios, conseguirá:

Mejorar los índices de liquidez, obteniendo disponibilidad de crédito inmediato sin afectar su balance.

Menores costos y mayor eficiencia en la gestión de cobranza.

Mejorar la relación con sus proveedores y obtener descuentos por pagos en tiempo.

Una herramienta para impulsar sus ventas, aumentando los plazos de crédito a sus clientes.

Reciba asesoramiento telefónicamente al 5235-5500 o vía fax 5235-5501



FINANCIAMIENTO DE ACTIVIDADES DE PROMOCION COMERCIAL PARA EL DESARROLLO DE MERCADOS EXTERNOS

Para las PyMEs, las actividades de promoción comercial tienen un rol destacado en las primeras etapas de desarrollo de un nuevo mercado externo. La participación en ferias, exposiciones y viajes de negocios, suelen verse acotadas por restricciones financieras y por falta de recursos humanos idóneos.

En este contexto, el Banco Provincia ha elaborado un producto financiero tendiente a satisfacer las necesidades de las PyMEs exportadoras.

Beneficiarios: Pequeñas y medianas empresas de la Provincia de Buenos Aires - personas físicas o jurídicas - exportadoras o con potencial exportador y alta potencialidad de crecimiento, interesados en desarrollar planes de actividades tendientes a promocionar sus productos en mercados externos, a fin de lograr su posicionamiento en los mismos, fortaleciendo la generación de negocios.

Destino de los Fondos: Co-Financiamiento de actividades, material y servicios conducentes al desarrollo de mercados externos

PROVINCIA LEASING

LIDERES EN EL MERCADO ARGENTINO DEL LEASING

VENTAJAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS DEL LEASING

Inexistencia de inversión inicial: el leasing financia el 100% del equipo.

Libertad de acceso a otras fuentes de financiamiento: mientras que los préstamos tradicionales se reflejan en el activo y en el pasivo de la empresa, el leasing deja intacta la posibilidad de endeudamiento.

Incidencia sobre el balance impositivo minimizando el costo total de la inversión: las cuotas de leasing pueden imputarse como gasto de explotación. Tales pagos son deducibles en su totalidad del impuesto a las ganancias, de modo que el bien se amortiza aceleradamente mientras dura el contrato, excluyendo el valor residual y minimizando el costo total de la inversión.

Reducción del costo financiero del IVA crédito fiscal: el IVA crédito fiscal originado en el pago del canon periódico y el del valor residual se recupera al mes siguiente de su devengamiento, lo que evita el costo financiero de las grandes acumulaciones de crédito fiscal.

Simplicidad del control de costos: en las operaciones de leasing, el valor de las cuotas y el precio de la opción de compra son fijos, lo que permite obtener bienes y equipos sin reajustes o desfases inoportunos.

Movilización de capital: el leasing permite afectar al giro social los recursos reservados para la compra de equipos, sin dejar de satisfacer la necesidad de uso de los mismos.

(viajes y misiones de negocios, estudios de mercado, participación en eventos, ferias y/o exposiciones comerciales, material promocional, marketing, etc.)

Moneda: Pesos o Dólares Estadounidenses

Monto y Proporción Financiable

Máximo \$ / U\$S 20.000.-

Mínimo \$ / U\$S 1.000.-

Por empresa y sin exceder el 80% del presupuesto total, elaborado y presentado por el solicitante, según modelo.

Plazo: 12 - 18 - 24 - 30 ó 36 meses

Amortizaciones: Sistema Francés, con pago mensual de cuotas de capital e interés.

Garantías: Sola Firma, con o sin garantías personales, o con garantías, a satisfacción del Banco.

OPERATORIA DE LEASING

El tomador de leasing elige el bien necesario y que más se adecua a su actividad.

Solicita al proveedor del bien una factura proforma, especificando en ella todas las características del bien (marca, modelo y precio), plazos de entrega, condiciones de pago, etc.

El tomador remite la factura proforma a Provincia Leasing S.A.

Provincia Leasing S.A. procede a cotizar las condiciones del leasing, detallando: Canon, Plazo, Periodicidad de pago y Valor de la opción de compra y envía la misma al solicitante.

El tomador analiza la propuesta y si decide aceptarla, envía una solicitud de leasing, junto con la información necesaria para evaluar la aceptación de dicha solicitud (balances, deudas, ventas, etc.)

Provincia Leasing S.A., procede a evaluar el riesgo y de ser satisfactoria la evaluación, se procederá a firmar el contrato de leasing. En el momento de la firma, el tomador, abona únicamente, la comisión contractual recién cuando se concreta la entrega del bien, según los plazos acordados entre el proveedor del bien y el tomador. Se abona el primer canon y se continúa luego con el pago periódico según lo pactado hasta el vencimiento del contrato.

En ese momento, el tomador tiene el derecho a ejercer o no la opción de compra cuyo valor ya fue estipulado al momento de la firma del contrato.

DOCUMENTACION REQUERIDA PARA LA EVALUACION DE LA SOLICITUD DE LEASING

Documentación general
Para el productor agropecuario
Para el contratista agropecuario

DOCUMENTACION GENERAL

Ultimos 3 balances firmados y certificados. Para sociedades de hecho o unipersonales, manifestaciones de bienes
Flujo de Fondos, considerando la incidencia del bien a adquirir en leasing.
Copias de estatutos sociales y actas de asamblea con designación de autoridades
Constancia de inscripción en la DGI de la empresa y de los directores
Presentaciones de IVA y ganancias
Memoria de la empresa, detallando la incidencia del bien a adquirir para la actividad de la misma

PARA EL PRODUCTOR AGROPECUARIO

Requisitos necesarios para el armado de la carpeta de solicitud y evaluación del proyecto, incluyendo en la misma, la incidencia del bien a adquirir en Leasing.
Factura proforma del bien a adquirir.
Completar el formulario de solicitud de Provincia Laesing.
Adjuntar al mismo, si realiza la actividad por intermedio de una empresa, los últimos 3 balances de la empresa, firmados y certificados. Para Sociedades de hecho o unipersonales, adjuntar manifestación de bienes de cada integrante.
Manifestación de bienes personales de socios.
Fotocopias del Estatuto Social y última Acta de Asamblea con las designaciones de las autoridades en caso que realice la actividad por intermedio de una empresa.
Constancia ante la DGI de la empresa y de los directores de la misma o personal como autónomo.
Presentaciones de IVA (form 757) del año en curso y Ganancias correspondientes al último cierre balance.
Realizar, de acuerdo a las planillas suministradas por Provincia Leasing, el flujo de fondos histórico de las últimas dos campañas y un flujo de fondos proyectado teniendo en cuenta el bien a adquirir en Leasing dentro de su capacidad operativa y por consiguiente en las ventas. En ambos casos realizar un detalle de la composición de los egresos directos e ingresos directos por actividad, como así también rindes y todo dato que componga la estructura del proyecto.
Realizar una memoria de la empresa o actividad, contando su historia y la incidencia del bien a adquirir en leasing dentro de la misma.
En el caso de solicitud de equipos de riego, es necesario suministrar información acerca de:
Sistema de riego a implementar con sus consideraciones técnicas detalladas.
Estudio Hidroeléctrico (Estudio de suelo, calidad y caudal de agua).
Plan de perforaciones.
Análisis químico del agua (Sodio de intercambio, sodio residual, RAS, conductividad eléctrica, nivel estático y dinámico del agua).

Cultivos a regar.
Caudal y superficie a regar.
Cálculo de rentabilidad comparada entre secano y riego para el área a regar.

PARA EL CONTRATISTA AGROPECUARIO

Requisitos necesarios para el armado de la carpeta de solicitud y evaluación del proyecto, incluyendo en la misma, la incidencia del bien a adquirir en Leasing.
Factura proforma del bien a adquirir.
Completar el formulario de solicitud de Provincia Leasing.
Adjuntar al mismo, si realiza la actividad por intermedio de una empresa, los últimos 3 balances de la empresa, firmados y certificados. Para sociedades de hecho o unipersonales, presentar manifestación de bienes de cada integrante.
Manifestación de bienes personales de socios.
Fotocopias del Estatuto Social y última Acta de Asamblea con las designaciones de las autoridades en caso que realice la actividad por intermedio de una empresa.
Constancia ante la DGI de la empresa y de los directores de la misma o personal como autónomo.
Presentaciones de IVA (form. 757) del año en curso y Ganancias correspondientes al último cierre balance.
Realizar una memoria de la empresa o actividad, contando su historia y la incidencia del bien a adquirir en leasing dentro de la misma.
Fotocopias de los contratos a futuro o cartas de intención para la prestación del servicio como contratista.

FINANCIACION COMPLEMENTARIA

El Banco de la Provincia de Buenos Aires dispone de una línea crediticia, Leasing Financiación Complementaria, destinada a quienes celebren contratos con Provincia Leasing para la locación con opción a compra de bienes y cuyos proyectos (tambos, silos, sistemas de riego, etc.) requieran instalaciones complementarias que impliquen desembolsos de importancia. Los préstamos - en dólares - podrán cubrir hasta el 100% de los gastos y/o inversiones, con un plazo de reembolso de hasta 5 años (sin exceder el plazo del contrato de leasing), y un interés del 12% anual pagadero en forma coincidente con lo pautado para el pago del capital.

ALGUNOS EMPRENDIMIENTOS POR SECTORES:

Sector Agricolaganadero - Cosechadoras - Picadoras de Forraje - Sembradoras - Tractores - Fumigadoras - Sector Industrial - Impresoras - Maquinaria para Manufactura - Envasadoras - Centros Mecanizados - Sector Empresas Constructoras - Gruas - Motoniveladoras - Plantas para la Fabricación de Cemento - Topadoras - Plantas para la Fabricación de Asfalto - Camiones - Maquinarias Viales - Sector Empresas de Servicios - Equipamiento para estaciones de servicio - Compresores para GNC - Camiones-Acoplados - Utilitarios - Ambulancias - Equipamiento Informático - Centrales telefónicas - Equipamiento de Diagnóstico Médico

CONSULTENOS 011-4338-2200 o al Fax 011-4338-2223

Centro de Capacitación ABAPRA

Presenciales: consultas a capacitacion@abapra.com.ar - 4322-5342 int: 114

Jueves 18 de 10 a 17hs.

Comercio Exterior: Avanzado

El objetivo de este curso será analizar el rol de banca en los negocios de comercio exterior, las normativas que rigen a los negocios internacionales, las brouchures 500 y 522; los incoterms 2000. También se verán cuales son los criterios, la confeccion y la revisación de los documentos de embarque.

Paso a paso se estudiará el regimen cambiario, su evolución, las financiaciones, la importación temporaria, el seguro de transporte y el seguro de crédito a las exportaciones.

Destinatarios: Jefes de área, contadores, abogados y personal afectado al área de Comercio Exterior.

Instructor: Oscar Salgan

Lunes 22 de 10 a 17hs

Negociación Integral.

Es el objetivo de este curso abordar el estudio de la negociación en su faz integral, como instrumento de conocimiento y relación humana. Conocerme a mi mismo para relacionarme con el otro. Herramientas prácticas aplicables en el ámbito profesional, comercial y personal.

Destinatarios: Gerentes y responsables de las áreas comerciales, operativas, de créditos y de comercio exterior; asesores, consultores y auditores, internos y externos; profesionales vinculados a bancos y empresas.

Instructor: Hector Perez Lamela

Martes 23 de 10 a 17 hs.

Análisis Crediticio Aplicado a los agronegocios.

Es el objetivo del curso desarrollar en forma práctica las principales técnicas de análisis financiero. Discutir la aplicación de los criterios de evaluación del riesgo crediticio a los agronegocios. Ejercitar la toma de decisiones crediticias con énfasis en las situaciones que se presentan en un Comité de Créditos.

Destinatarios: gerentes y responsables de las áreas comerciales, operativas y de crédito. Personal vinculado a bancos y empresas.

Expositor: Contador Carlos Chiti

Jueves 25 de 9 a 18 hs.

Orientación y servicio al cliente para entidades financieras.

Este programa brinda una visión estratégica para crear condiciones efectivas de mejora del servicio al cliente a la luz de los nuevos paradigmas que están afectando a las entidades financieras. Las constantes fluctuaciones debidas al cambio de las variables del mercado financiero generan en las actuales instituciones bancarias nuevas necesidades debido al aumento en las expectativas de la gente en

su condición de clientes. Ello requiere brindar al personal herramientas operativas y prácticas tendientes al fortalecimiento personal y al mejoramiento de su gestión frente al cliente.

Destinatarios: gerentes y responsables de las áreas comerciales, operativas y de crédito. Personal vinculado a bancos y empresas.

Instructor: Augusto Barcaglioni.

Lunes 29 de 10 a 17 hs.

Pymes y Acceso al Crédito.

Este programa brinda la posibilidad de análisis de la problemática de las Pymes en el mundo de hoy. Se analizará que opciones crediticias ofrece hoy a las Pymes el sistema financiero. Cómo aprecia la banca el riesgo crediticio y cuales son los indicadores más sensibles que se tienen en cuenta.

La Pyme frente al Banco y la relevancia del "management" adaptado a las nuevas circunstancias. El control de gestión como enlace entre la oferta y la demanda de crédito. Qué significa para una Pyme implantar el Control de Gestión, importancia del análisis FODA para el diagnóstico de la empresa y como desarrollar un Tablero de Comando en una Pyme y su utilidad con el Banco.

Destinatarios: Empresarios, gerentes, contadores, asesores y consultores y empleados jerárquicos de Pymes, funcionarios de las áreas comerciales y de crédito y demás profesionales afines de otros sectores.

Instructor: Dr. Alfredo Perez Alfaro

Jueves 2/10 - (10 a 13 y 14 a 17)

ALTERNATIVAS NO TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO

Lunes 6/10 - (10 a 13 y 14 a 17)

PYME FAMILIAR. SUS PROBLEMAS Y FORMAS DE RESOLVERLOS

Martes 7/10 - (10 a 13 y 14 a 17)

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

Lunes 13/10 - (10 a 13:30)

FIDEICOMISO

Martes 14/10 - (9 a 13 y 14 a 18)

BOSQUEJO DE UN PLAN PILOTO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Jueves 16/10 - (10 a 13 y 14 a 17)

EQUIPOS DE TRABAJO EFICACES

Lunes 20/10 - (10 a 13 y 14 a 17)

GARANTIAS BANCARIAS

Martes 21/10 - (10 a 13 y 14 a 17)

HERRAMIENTAS DE CRÉDITO Y COBRANZA PARA OPERACIONES COMERCIALES E INDUSTRIALES

Jueves 23/10 - (10 a 13 y 14 a 17)

CASH FLOW

Lunes 27/10 (10 a 13 y 14 a 17)

BROKER DE COMERCIO INTERNACIONAL

Martes 28/10 (10 a 13 y 14 a 17)

MERCADO DE CAPITALES I Y II

Jueves 30/10 (10 a 13 y 14 a 17)

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DEL FRAUDE INTERNO.

Centro de Capacitación ABAPPRA

A Distancia: consulte a centro_capacitacion@abappra.com.ar - tel: 4322-5342 int: 122

24/9 Administración inteligente del tiempo.

El tiempo se ha convertido en un problema. Las expresiones "no tengo tiempo" ó "no tuve tiempo" se ha generalizado en todos los ámbitos, tanto en el laboral como en el personal; más aún, en épocas de crisis como las que nos toca vivir.

Muchas veces deseamos hacer más y, sin embargo, no podemos; lo cual nos produce sensaciones de frustración, de impotencia y –por ende– de insatisfacción personal. La pregunta "clave" es, entonces, ¿Por qué? ¿Cuáles son las causas que atentan contra una mayor productividad personal y una mejor calidad de nuestro desempeño cotidiano? Pondremos a su disposición un Sistema de Administración Inteligente del Tiempo que le proporcionará enormes ventajas para que su calidad de vida mejore; siempre y cuando... ¡lo aplique día tras día!

24/9 Argentina Inconclusa. Después de la Gran Crisis: el regreso al Desarrollo

A lo largo del curso el participante encontrará una visión rigurosa y realista, desprovista de todo condicionamiento político o ideológico. Se recorren las principales teorías del desarrollo económico, y la opinión de numerosos autores como Jeffrey Sachs, Ronald Bénabou y Robert J. Barro, en sus trabajos referidos al papel de la ley, la equidad y la democracia en el desarrollo, dentro del curso "Historia y teoría del desarrollo económico" que se dicta actualmente en la Universidad de Harvard, John F. Kennedy School of Government, bajo la dirección de Jeffrey Sachs.

Destinatarios: Dirigentes de cámaras e instituciones empresarias y profesionales. Gerentes y mandos medios de empresas. Funcionarios bancarios de riesgo crediticio y análisis económico. Profesionales contables, de administración, de derecho y de economía. Estudiantes universitarios cursantes de las carreras de Ciencias Económicas, Ciencias Políticas y Derecho. Empresarios pequeños y medianos.

1/10 Reducción de Costos Operativos en Actividades Bancarias

Objetivo del curso: Se presenta un enfoque práctico y de aplicación inmediata de las más modernas metodologías, mediante las cuales una entidad bancaria podrá reducir sensiblemente sus costos operativos. Se destacan: Conocimiento de las metodologías modernas para el análisis y reducción de costos - Habilidad práctica para su inmediata aplicación en bancos - Métodos de creatividad aplicados en la reducción de costos con Análisis del Valor - Habilidad técnica para integrar equipos de reingeniería de entidades financieras - Programar y conducir proyectos de reducción de costos - Fundamentos de mejora continua y aplicación a la dinámica bancaria.

Destinatarios: El curso se orienta a la capacitación de gerentes, mandos intermedios, profesionales y responsables de sectores bancarios que, por su función, se vinculan con las áreas de eficiencia y la reducción de costos, compras y mantenimiento de bancos y entidades financieras.

El curso no requiere conocimientos previos, salvo los corrientes en la operatoria bancaria a la que va dirigido. Su desarrollo presenta en forma de fácil asimilación las técnicas de reducción de costos, sin elaborados desarrollos matemáticos o técnicos.

15/10 Nuevas formas de hacer negocios utilizando el comercio electrónico

El comercio electrónico en sí no es un nuevo concepto; existía hace muchos años en el negocio pero al alcance de pocos, y con una gran resistencia por parte de las empresas hacia la realización de una transformación en su forma de operar o realizar negocios. Gracias al desarrollo de la Web y la expansión de Internet a las actividades comerciales se está observando un crecimiento muy grande en este último tiempo en las formas de hacer negocios entre las empresas, empresas con consumidores finales, consumidores con consumidores, etc.

Durante el desarrollo de este curso usted asimilará los contenidos como para establecer su propia estrategia y experiencia con un proyecto de negocios basado en el comercio electrónico, analizando las distintas posibilidades de negocios que se pueden desarrollar, como los medios necesarios para poner en marcha un proyecto de este tipo.

Destinatarios: Directivos, gerentes, responsables, técnicos y estudiantes universitarios que deseen conocer la forma de aplicar los conceptos y que pasos seguir para implementar nuevas formas de hacer negocios utilizando la tecnología.

22/10 Fundamentos de Marketing Financiero I

Desde un punto de vista del marketing, el cambio experimentado en el sector financiero ha sido realmente espectacular (la competencia, el lanzamiento de nuevos productos, las guerras de precios, la utilización de canales de venta alternativos a la red de sucursales, etc.).

Luego de los acontecimientos de fines del 2001 vemos claramente un antes y un después en la historia de las instituciones financieras argentinas. Hoy, el marketing debe desempeñar un rol fundamental en la comprensión de las necesidades de los clientes y en la reconstrucción de la confianza perdida. El **objetivo** de este seminario es dar a conocer los fundamentos del marketing, sus diferentes herramientas, y la utilización de las mismas en la industria de los servicios financieros. Definir el marco operativo del marketing financiero actual y sus tendencias a futuro.

28/10 Costos Ocultos

Se trata de hacer tomar conciencia de la importancia de detectarlos para luego desterrarlos, ya que atentan contra la competitividad de la empresa. Es un "viaje desde el reconocimiento de los mismos hasta el diagnóstico". Se intenta fomentar la permeabilidad de los datos a la línea de la organización, desalentando el "ocultismo" de los costos.

Liderazgo. Equipo de trabajo. Detección de "costos de la no-calidad". Diagnóstico de causas e implementación de mejoras continuas.

Destinatarios: Dirigentes de empresas, profesionales independientes, comerciantes, pequeños y medianos empresarios.

4/11 Pyme Familiar. Sus problemas y formas de resolverlos

El curso plantea la problemática actual de las PyMEs en general y de las sociedades familiares en particular. Se busca promover el intercambio de experiencias y soluciones entre los participantes, de manera de evaluar los condicionamientos que plantea la actual situación económica y social, generando respuestas a los dilemas de una sociedad familiar: - Cómo conciliar el planeamiento estratégico con el compromiso familiar. - Cómo resol-

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

ver el problema de la idoneidad en la asignación de funciones. - Cómo delegar el liderazgo en las nuevas generaciones.

Objetivo del curso: Brindar a los participantes un conjunto de conocimientos teórico - prácticos orientados a interpretar los problemas que presenta la PyME familiar, presentando elementos y herramientas apropiadas para su tratamiento. Cuando haya finalizado el curso, habrá asimilado una metodología completa e integral para encarar la problemática PyME en su propia firma, o en los clientes vinculados, si se trata de un profesional dedicado al asesoramiento externo.

5/11 Planeamiento comercial

Herramienta fundamental de gestión y control, ya que es la base del desempeño comercial de la Empresa, minimizando stocks y orientando la gestión administrativa hacia la satisfacción integral del cliente.

Objetivo: estudio del proceso integral del presupuesto comercial.

Destinatarios: Empresarios y directivos de empresas. Profesionales independientes, emprendedores, comerciantes y Bancarios. Ideal para quienes trabajan en marketing y/o administración.

PRÓXIMAMENTE:

Octubre. Planeamiento y organización de la Producción PyME

El tratamiento de Organización de la Producción intenta llenar un vacío, al presentar modernos enfoques y discutir la aplicabilidad de técnicas en el ámbito de las PYMES con el objetivo genérico de incrementar drásticamente la eficiencia industrial, que en materia de calidad, tiempos y continuidad de entregas y costos pueda ubicar a las empresas argentinas en un marco de competitividad y crecimiento.

No se trata de incorporar complejas tecnologías o estilos de conducción ajenas a la realidad nacional, sino, simplemente, tender a trabajar como las que trabajan bien, que son en definitiva las que compiten, y ganan, en el mercado globalizado de hoy.

RECORDAR: Si una PYME quiere competir, crecer y exportar, es imprescindible que organice su producción de acuerdo con conceptos modernos con el fin de lograr menores costos, calidad adecuada y cumplimiento de entregas.

Octubre. Cómo armar un Plan de Negocio?

El plan de negocio es un documento fundamental para el empresario, tanto para una gran compañía como para una Pyme. En distintas situaciones de la vida de una empresa se hace necesario mostrar en un documento único todos los aspectos de un proyecto: para su aprobación por superiores dentro de la organización, para convencer a un inversionista, para respaldar un pedido de crédito, para presentar una oferta de compraventa, para conseguir una licencia o una franquicia de una compañía local o extranjera, o para interesar a un potencial socio.

El plan de negocio reúne en un documento único toda la información necesaria para evaluar un negocio y las estrategias generales para ponerlo en marcha. Presentar este plan es fundamental para buscar financiación, socios o inversionistas, y sirve como guía para quienes están al frente de la empresa.

DESAYUNOS EN ABAPPRA

13 /08 /03

A nunciaron en ABAPPRA el subsidio de tasas para PyMEs

El Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional anunció durante su disertación en ABAPPRA el lanzamiento del programa de subsidios de tasas para PyMEs. Poli, que se refirió a las razones que marcaron el fin de la convertibilidad, criticó la falta de instrumentos para PyMEs de los 90, y detalló el estado de ejecución de los Programas en marcha en su área.

El evento fue organizado por el instituto PyME de ABAPPRA y participaron del mismo empresarios, funcionarios de entidades asociadas y especialistas en temas PyMEs. Entre los asistentes pudo advertirse, entre otros, la presencia de Raúl Vivas Presidente de la CGE; Norberto Sosa asesor de la Cámara de Diputados de la Nación; Enrique Ávila Presidente de la Cámara de Comercio Argentina Boliviana; Sergio Lamas de Garantizar SGR; Héctor Anido de Asociación de Dirigentes de Empresa y Ernesto Focker de AMIA.

Como siempre, el texto íntegro de la disertación puede ser consultado en el sitio web del IdePyME.



VISTAS DE LA CONCURRENCIA



Federico Poli expone sobre políticas para PyMEs.

A su lado Jorge Farre, Director de financiamiento de la SEPyME, y el Coordinador del IdePyME.

FONDO DE \$ 100 MILLONES PARA PYMES

El Gobierno decide subsidiar el crédito

EL CRONISTA Buenos Aires

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional pondrá en marcha en los próximos días un plan de bonificación de tasas para créditos destinados a empresas Pymes. El adelanto lo formuló el titular del área, Federico Poli, al disertar ayer sobre políticas para Pymes en una reunión que tuvo lugar en la sede de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (Abappra).

"Este sistema de bonificación de tasas para créditos Pymes tiene como fin disminuir la tasa a la que el empresario accede. La licitación de tasas se hará entre las entidades financieras que después sacarán líneas donde tienen bonificado un porcentaje del crédito", adelantó el funcionario, quien aclaró que los detalles de la bonificación de tasas serán anunciados en los próximos días.

Al referirse a la década del '90, Poli dijo que en esos años el Estado dejó de prestar atención "a las fallas del mercado".



Federico Poli

Dijo que el fondo nacional de Pymes cuenta con partidas del Banco Nación, aunque advirtió que de 70 proyectos aprobados, sólo se desembolsaron cuatro "por falta de garantías".

Poli reconoció que se debe "fortalecer técnicamente" el trabajo de las agencias de desarrollo regional, al tiempo que recordó que existen fondos "por 100 millones de pesos que provienen del presupuesto nacional, el Banco Nación, el BICE y la Tesorería".

En materia de promoción de exportaciones dijo que "se procurará relacionar las Pymes con las grandes empresas para que eso facilite el acceso a otros mercados", al tiempo que se buscará simplificar trámites aduaneros y de envío de muestras al exterior.

Sobre los programas de reconversión empresarial financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), señaló que la decisión del Gobierno es "agilizar su implementación para mejorar la competitividad del sector".

Al ser consultado sobre un crédito del estado italiano de 75 millones de euros, Poli pidió disculpas por la demora en su implementación y dijo que de 360 proyectos presentados, se evaluarán 70 y 25 de ellos están en estudio en el Banco Nación.

También anunció que el segundo tramo de solicitudes para esos préstamos se prorrogó hasta el 1 de octubre próximo.

"La bonificación de tasas tiene como fin disminuir la tasa a la que el empresario accede"

en relación a que la financiación a que acceden las Pymes no es la misma que consiguen las grandes empresas, cosa que "amplia la intervención del sector público para modificar esa situación".

Citó también que en la década del '90 no existió "un régimen claro de compra gubernamental", obstaculizando el desarrollo de proveedores locales del Estado.

Admitió que para las Pymes "la cuestión del crédito" aún está pendiente tras lo cual citó una serie de programas implementados por la Subsecretaría.



LA PRENSA



PARA LAS PYMES

El subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa, Federico Poli, anunció ayer que se pondrá en marcha un plan de bonificación de tasas para créditos destinados a empresas pymes. "La licitación de tasas se hará entre las entidades financieras que después sacarán líneas donde tienen bonificado un porcentaje del crédito", señaló el funcionario durante una disertación en la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina.

¿?

Capacitación a distancia

... por qué no?

fácil Los conocimientos que necesita para utilizar tanto el campus como para recorrer el material de los cursos es básico (navegar por Internet, mandar e-mails, bajar documentos etc.) y sobre ambos encontrará instructivos. **económica** La mayor parte del tiempo se trabaja off-line. Además podrá encontrar aquellos cursos que - en versión presencial - abonaba dentro del rango de los \$100/\$150, a un precio promocional desde \$50. **eficaz** Poder y autonomía para hacer de la capacitación un proceso sostenido y constante · Capacitarse desde cualquier lugar y en cualquier momento · Tener acceso a una mayor oferta educativa · Consultas ilimitadas · Permite profundizar en determinados contenidos o temas que se ven acotados en las versiones presenciales por cuestiones de disponibilidad horaria · Los alumnos llegan a las etapas de consulta, debate y examen, habiéndose familiarizado con el material · Mayor tiempo para análisis de casos y ejercicios · Independencia de las disposiciones de jefes o empleadores ya que tienen autonomía en el manejo de los tiempos en los que realizan los cursos · Posibilidad de recorrer los contenidos según su interés particular y con su propio ritmo de aprendizaje · Certificado de ABAPPRA con nota de examen.

www.capacitacion.abappra.com