



LIC. DUMONT, SECRETARIO DE INDUSTRIA.

**"TODOS LOS SECTORES DE LA  
ECONOMÍA ESTAN CRECIENDO"**

## ABAPPRA

## ASOCIACION DE BANCOS PUBLICOS Y PRIVADOS DE LA REPUBLICA ARGENTINA

BANCO CREDICOOP COOP. LTDO.	Sr. CARLOS HELLER
BANCO DE CORRIENTES S.A.	Dr. ALEJANDRO RAFAEL RETEGUI
BANCO DE FORMOSA S.A.	Cr. EUGENIO JOSE ALLENDE
BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR S.A.	Dr. ARNALDO MAXIMO BOCCO
BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES	Lic. EDUARDO HECKER
BANCO DE LA NACION ARGENTINA	Lic. FELISA MICELI
BANCO DE LA PAMPA S.E.M.	CPN. OSCAR MARIO JORGE
BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES	Lic. JORGE EMILIO SARGHINI
BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA	Cr. RICARDO ROBERTO SOSA
BANCO DEL CHUBUT S.A.	Sr. ERNESTO CARLOS REY
BANCO EMPRESARIO DE TUCUMAN COOP. LTDO.	CPN. CARLOS HECTOR MERLO
BANCO HIPOTECARIO S.A.	Lic. CLARISA LIFSIC
BANCO MUNICIPAL DE ROSARIO	Dr. DANIEL PAVICICH
BANCO PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO	Dr. ALBERTO EDUARDO SPAGNOLO
BANCO PROVINCIA DEL NEUQUEN S.A.	Cr. FELIX RACCO
CAJA POPULAR DE AHORROS DE LA PROVINCIA DE TUCUMAN	Interventor Dr. JUAN CARLOS VEIGA
NUEVO BANCO BISEL S.A.	Lic. JUAN JORGE BARCELONA
NUEVO BANCO DE ENTRE RIOS S.A.	Sr. NORBERTO RAUL CANTERO
NUEVO BANCO DE SANTA FE S.A.	Ing. ENRIQUE ESKENAZI
NUEVO BANCO DEL CHACO S.A.	Sr. RICARDO ROBERTO ROFFE
NUEVO BANCO SUQUIA S.A.	Cr. HUGO R. GARNERO

ABAPPRA



IdePyME

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

Coordinación Técnica: IdePyME

Diseño y Diagramación  
Eliana Bucafusco

Corrección: Carmen Sanchez

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

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

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

**Editor Responsable  
ABAPPRA**

# EDITORIAL



**Escribe: CARLOS HELLER**  
**Presidente de ABAPRA**

El año que se inicia presenta, afortunadamente, perspectivas más favorables, tanto en el plano nacional como en el terreno financiero, si las comparamos con la situación de los difíciles años precedentes. Esta apreciación no significa, obviamente, olvidar la gravedad de los problemas que aún persisten en todos los ordenes de la vida nacional, en particular en el plano social. Sin embargo, resulta necesario valorar los avances realizados a partir de la reversión de la tendencia negativa.

El año pasado se verificó una sostenida recuperación de la actividad económica, basada en la dinamización del consumo y la inversión. Muchas pequeñas y medianas empresas vieron crecer sus ventas en un mercado interno que se ampliaba. La mayor actividad se dio en un marco de estabilidad de precios. Asistimos también a la creación de un considerable aumento de los puestos de trabajo, proceso en el cual las PyMEs jugaron un papel significativo.

Prevedemos que estas tendencias seguirán vigentes durante el año 2004. No cabe duda que es en el frente externo en donde se concentran los mayores desafíos para el año que se inicia.

El proceso de renegociación de la deuda externa se presenta, como era de prever, muy conflictivo. El gobierno ha presentado a los acreedores privados una propuesta que contempla, acertadamente, una elevada quita nominal sobre la deuda impaga.

Estamos convencidos que nuestro país no podrá crecer ni mejorar la calidad de vida de todos los argentinos si no se mantiene un límite estricto al monto de los recursos que se destinarán al pago de la deuda pública en los próximos años. El esfuerzo que se realiza -equivalente al 3% del Producto- es enorme ya que se logra sobre la base de la postergación de la atención de necesidades sociales urgen-

tes y la disminución en el poder adquisitivo de los empleados públicos y la mayoría de los jubilados y pensionados.

El grupo de naciones más ricas del planeta (el G7) y el Fondo Monetario Internacional (organismo en el cual pesa el voto mayoritario de estos mismos países) están presionando por mejorar la oferta a los acreedores privados, lo cual implica aumentar el esfuerzo destinado al pago de las obligaciones externas. En oportunidad de la negociación y fijación de las metas de superávit primario para los próximos dos años del acuerdo con el FMI, las presiones adquirirán mayor envergadura y por lo tanto se requerirá una firme posición del gobierno y un decidido apoyo de la sociedad en la defensa del interés nacional.

La necesaria atención a la negociación de la deuda externa debe conjugarse con el seguimiento de otros temas prioritarios. Queremos destacar dos de ellos en los cuales el gobierno nacional, con el apoyo de las organizaciones empresarias y sociales, debería poner todo su empeño. En primer lugar, una política más amplia, profunda y eficaz para atacar los problemas sociales: tanto las necesidades en el plano de la alimentación, la salud y la educación, como los problemas de desempleo y precariedad laboral. En segundo lugar, una política integral que favorezca la creación y el desarrollo de pequeñas y medianas empresas.



rés activas, de modo de apuntalar el proceso de recuperación de la actividad productiva.

En el año que se inicia nuestro mayor desafío consiste en contribuir a la consolidación de este proceso incipiente de recuperación del crédito, tanto para las empresas -con particular énfasis en las PyMEs- y los individuos, en todas las regiones del país. A su vez la dinamización de los préstamos permitirá apuntalar el consumo y la inversión que hasta ahora se produjo mayoritariamente con autofinanciamiento.

Existen también en el plano financiero tareas pendientes cuya resolución permitiría mejorar tanto la actividad financiera como la situación de las entidades.

El impuesto al débito, aplicado en condiciones de emergencia económica, es una traba al desarrollo de la actividad financiera y por lo tanto debería ser reducido gradualmente en función de las posibilidades fiscales.

Además, podrían realizarse otros cambios normativos para facilitar la actividad crediticia, Abappra ha realizado presentación a la autoridad monetaria con propuestas concretas.

Finalmente, aún persisten aspectos inconclusos en materia de compensación a las entidades financieras, cuya adecuada resolución contribuirá a consolidar la situación patrimonial de nuestras entidades asociadas, lo cual a su vez se traducirá en mayor y mejor financiamiento de la actividad productiva y el consumo.

En los documentos que hemos firmado junto a otras organizaciones en el seno de COINAR (Coordinadora Interempresaria) formulamos una serie de propuestas concretas para abordar ambas problemáticas.

En el plano de la actividad financiera se han logrado durante el año pasado significativos avances: han aumentado sustancialmente los depósitos, han comenzado a recuperarse el crédito al sector privado, disminuyeron marcadamente las tasas activas y se han realizado algunas modificaciones en las regulaciones crediticias que favorecen el otorgamiento de fondos.

La banca de servicios (pública y cooperativa), adherida a Abappra, ha seguido consolidando su posición en el sistema financiero. Consideramos que este fenómeno es parte de un proceso de revalorización de lo nacional, sin el cual es imposible lograr un desarrollo autónomo y equitativo.

Las entidades adheridas a nuestra asociación han liderado la restitución del crédito y la reducción de las tasas de inte-

## Las PyMEs y la Ley Laboral

REUNIÓN CARLOS TOMADA - FEDERICO POLI

# SE INCORPORARÁ LA FACTURACIÓN ANUAL A LOS CRITERIOS QUE DETERMINARÁN LA CONDICIÓN PYME DE UNA EMPRESA



El ministro de Trabajo, Carlos Tomada, y el subsecretario Pyme, Federico Poli, acordaron el 25 de febrero pasado que trabajarán juntos para definir la condición Pyme de una empresa en la reglamentación de la futura Ley Laboral.

En ese sentido, los funcionarios anunciaron que se evaluarán los montos de facturación anuales máximos que, junto al criterio de cantidad de empleados, determinarán la condición de pequeña y mediana de una compañía.

Tomada y Poli analizaron, la asistencia del Estado a las empresas recuperadas, como así también, acordaron la participación activa del Ministerio de Trabajo en el lanzamiento del crédito fiscal para capacitación del presente año, por cuanto la subsecretaría Pyme privilegiará la capacitación de jefes y jefas de hogar para la inserción en el mercado laboral y de los oficios y técnicos.

Además analizaron la marcha del convenio firmado con la Cámara de la Industria del Calzado y la Unión de Trabajadores del Calzado, dentro del Plan Integral para la Promoción del Empleo, que compromete capacitación y

asistencia técnica por parte de la subsecretaría Pyme a ese sector de la industria.

También estudiaron las distintas acciones del mencionado Plan Integral para la Promoción del Empleo, denominado "Más y Mejor Trabajo", el que está dirigido a empresas y sectores de actividad que, en determinadas regiones del país, asumen compromisos en torno a metas de generación de empleos de calidad.

El plan ofrece a sus destinatarios incentivos financieros para el sostenimiento y la generación del empleo y un conjunto de servicios de apoyo como intermediación laboral, asistencia técnica y formación profesional.

## La deuda privada sale del default

De acuerdo a una muestra, sobre 24 grandes empresas que se encontraron en cesación de pagos, llevado a cabo por "El Cronista", un tercio de la deuda ya está reestructurada y otro 40% está en camino de hacerlo. Según el matutino económico el resto de las empresas no hizo oferta pero negocia con los acreedores.

Sabido es que uno de los problemas que encontraron los bancos a la hora de recuperar liquidez es el de la falta de demanda de crédito. Ello en cuanto quienes necesitaban financiamiento no se encontraban en condiciones de solicitarlo y quienes revestían condiciones para ser sujetos de crédito no lo solicitaban.

Es por esa razón que el estudio llevado a cabo por "El Cronista", que indica que a dos años del default la reestructuración de la deuda privada avanza más rápidamente que la del Estado; es una buena noticia para los Bancos.

En efecto de las 24 grandes empresas relevadas 8 ya completaron su reestructuración por un monto que asciende al 26% del total. Debe destacarse que entre las empresas relevadas por "El Cronista" se encuentran Industrias Metalúrgicas Pescarmona, Siderco, Multicanal, Acindar, AGEA (editora del diario Clarín), o el Banco de Galicia.

## 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](http://www.oca.com.ar) y escribe una carta desde cualquier lugar del mundo, a cualquier hora. Así de rápida: nosotros la imprimimos en la sucursal OCA más cercana al destino, la embobramos y la entregamos. Así de segura: usted la puede abonar con tarjeta de crédito o con nuestra Tarjeta Prepaga 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**



© 2005 OCA S.A. Todos los derechos reservados. OCA Card es una marca registrada de OCA S.A.

## ACERCA DEL CRÉDITO: En los últimos meses se advierte una creciente oferta de líneas y una tendencia a la baja de tasas.



El Banco Central señaló la existencia de "signos de reactivación".

Durante los meses del verano hemos visto verdaderas "baterías" de ofertas crediticias, anuncios sobre bajas de tasas, alargamiento de los plazos de financiación, o líneas específicas para sectores productivos.

Así advertimos en los medios masivos de información grandes títulos sobre la vuelta del crédito, la vigencia de programas de financiamiento, y aún sobre la baja de tasa en los descubiertos en cuentas corrientes, o líneas de créditos hipotecarios.

En realidad esta actitud de los bancos se vincula a la circunstancia que los mismos han recuperado su "insumo Básico" que es la confianza de los depositantes. En efecto, la ratio de liquidez del sistema financiero del mes de enero supera casi en un 30% la del año anterior y obliga a los bancos a mejorar las ofertas crediticias.

Hace un tiempo señalábamos, en tal sentido, que los responsables de créditos de las entidades, indicaban que la oferta tendía a normalizarse, y que los problemas que aparecían en el mercado eran de demanda, lo que equivale a indicar que no había sujetos de crédito.

Fue quizás por esa razón que, no obstante el crecimiento de los depósitos, durante el año 2003, hubo una caída en el

stock de préstamos al sector privado de alrededor del 12%. Claro está que, parecería existir consenso en señalar que, más allá de lo ocurrido durante el año pasado, los adelantos en cuenta corriente, los descuentos de documentos, las compras con tarjeta y los préstamos personales, son segmentos dinámicos que hoy permiten hablar de cierto repunte del crédito.

En ese orden de ideas, siempre de acuerdo con lo informado por el Banco Central, durante el mes de enero los préstamos destinados al consumo aumentaron 160 millones de pesos respecto al mes de diciembre. El Informe Monetario Mensual del BCRA indica que "si bien el mercado crediticio recién en el último trimestre del 2003 comenzó a mostrar signos de una incipiente recuperación, las expectativas sobre el futuro son optimistas"

En tal sentido debe recordarse que la caída del stock de créditos, más pronunciada en las entidades de capital extranjero, dio lugar en diciembre del año pasado a una verdadera "flexibilización" normativa por parte de la autoridad monetaria, que entre otras medidas, además de la rebaja del encaje en las cuentas a la vista que aumenta la capacidad presetable del sistema, permitió el acceso al crédito a empresas con deudas en mora pero que enfrentan buenas perspectivas.



## Banco Credicoop. Coop. Ltdo.

# Créditos para PyMEs

El Fondo de Garantías de Buenos Aires (Fogaba) y el Banco Credicoop. Coop. Ldo. firmaron un convenio para facilitar el crédito a las PyMEs bonaerenses. Entre las principales características del emprendimiento se pueden destacar la disponibilidad de "múltiples líneas con tasas reducidas en razón de la garantía de Fogaba que disminuyen el riesgo de la entidad crediticia". A través del BaNexo, se otorgarán créditos para capital de trabajo a 24 meses, al 12% de interés anual; para inversión, hasta 48 meses, al 13%, y para financiar exportaciones al 7% en dólares.

Cabe aclarar que BaNexo es una Unidad de Gestión dependiente del Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción de la Provincia de Bs. As, que nuclea las herramientas financieras disponibles para potenciar la actividad productiva. El área fue creada a mediados del año pasado.

Durante el acto de firma del convenio, del que participaron las autoridades de ambas entidades, el presidente de Fogaba Juan Pablo Peredo, expresó su voluntad de promocionar y difundir este nuevo acuerdo en toda la provincia para el bien de las PyMes. Por su parte los representantes del Banco Credicoop se comprometieron a presentar carpetas de empresas consideradas viables como sujetos de crédito para que sean evaluadas por los analistas de riesgo de Fogaba.

### ¿Qué es el Fogaba?

FOGABA SA es una Sociedad Anónima, con Participación Estatal Mayoritaria, constituida bajo el régimen de la ley 19.550, habiéndose creado por la Ley Provincial 11.560. Mediante el Decreto n° 2892 de septiembre de 1995 se aprobó su estatuto social, se nombraron las primeras autoridades y se puso a la sociedad bajo la órbita del Ministerio de la Producción y Empleo de la Provincia de Buenos Aires. El objeto exclusivo de la Sociedad es el otorgamiento a título oneroso de garantías a las PyMEs. Las garantías que se emitan podrán afianzar hasta el setenta y cinco por ciento (75%) del crédito solicitado por las empresas beneficiarias. Las mismas deben estar radicadas o con actividad principal en la Provincia de Buenos Aires. Asimismo existe un límite por empresa, relacionado con el capital social y el monto del Fondo de garantías, que en la actualidad asciende a \$ 500.000 ( pesos/dólares quinientos mil).





**BANCO PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

## Bajan tasa de interés para descubiertos y lanzan tres nuevas líneas para el campo.

El Banco Provincia bajo la conducción de Jorge Sarghini, además de implementar recientemente tres nuevas líneas de financiamiento para el campo, tomó la decisión de bajar del 28 al 20% la tasa de interés anual para descubiertos en cuenta corriente, que como se sabe muchas veces es la única forma de financiamiento que tienen las PyMEs.

En cuanto a las nuevas líneas destinadas a financiar la pro-

ducción, las mismas están destinadas a retener la cosecha, a inversiones destinadas a la exportación y la compra de campos. En el primero de los casos, se mejora la comercialización al permitírsele al productor retener la cosecha y venderla cuando los precios mejoran. Esta línea, afirmó el presidente de la entidad, "cubre hasta el 60% del valor de lo retenido, con una tasa del 12% anual y un plazo de 120 días renovable por igual periodo".

En los créditos para inversiones destinados a la exportación, se financia hasta un 75% del valor de la inversión, con tasas del 8% anual y plazo hasta cinco años. La garantía, se indicó, es la prenda sobre la inversión y otra a satisfacción del banco.

Por último, informó Clarín, la línea para la compra de campos será en pesos a productores hasta el 100% de la compra, pero con un límite del 60% de la hipoteca que puede recaer sobre campos que ya tenía el productor más los que compre con el crédito.

## Primera Jornada de Servicios Financieros para PyMEs



**PYMES+BANCOS**

# UNA UNION MAS POTENTE

miércoles 21 de abril

Hotel **Crowne Plaza Panamericano**

Una Jornada de encuentro entre empresas que ofrecen servicios financieros y las PyMEs que los demandan.  
 ¿Qué alternativas bancarias y no bancarias hoy disponibles en Argentina?  
 ¿Qué políticas son efectivas? ¿Cuáles no?  
 ¿Qué alternativas para PyME existen en otros países?

Si usted tiene o asesora a una PyME, o si brinda servicios financieros a las mismas, no puede faltar a esta cita preparada con el nivel académico habitual de la Revista Mercado y de la Asociación de Marketing Bancario Argentino.

Informes e inscripción : AMBA - Florida 336 piso 0º - tel.: (54 11) 4325 6000 / 4325 4267  
 CI005A011 - Ciudad de Buenos Aires - [amba@ambanet.org](mailto:amba@ambanet.org) - [www.ambanet.org](http://www.ambanet.org)

ORGANIZAN

**MERCADO**  
[www.mercado.com.ar](http://www.mercado.com.ar)



Asociación de Marketing Bancario Argentino  
[www.ambanet.org](http://www.ambanet.org)

**BANCO NACIÓN**

## Fondos para microemprendimientos



Lic. Felisa Josefina Miceli  
Titular del Banco Nación

El Banco de la Nación Argentina y la Subsecretaría PyME pusieron en marcha el Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos (FoMicro), un Programa destinado a la creación de unidades productivas de bienes y/o servicios por parte de grupos de trabajadores desocupados y subocupados, y a la consolidación de microemprendimientos existentes.

La iniciativa, se anunció, tiene por objetivo financiar proyectos asociativos que agrupen a trabajadores desocupados y microemprendimientos existentes.

Además del crédito a baja tasa y a sola firma, FoMicro dispondrá (a través de una red de organizaciones sociales) de herramientas de acompañamiento a los beneficiarios, a quienes se les brindará capacitación, asesoramiento, orientación y todo aquello que permita asegurar el buen desarrollo de las empresas beneficiadas.



**BANCO CIUDAD.**

## EDUARDO HECKER ASUMIÓ LA PRESIDENCIA DEL BANCO CIUDAD

El miércoles 18 de febrero asumió la conducción del Banco Ciudad de Buenos Aires el Licenciado Eduardo Hecker quién reemplaza a Roberto Feletti actualmente a cargo de la Secretaría de Obras Públicas del gobierno porteño.

Durante el transcurso del acto de toma de posesión, llevado a cabo en el auditorio General Belgrano, el Jefe de Gobierno destacó la importancia de la entidad y la trayectoria del nuevo responsable del Banco. "Estamos ratificando..." expresó Aníbal Ibarra "nuestro compromiso con la banca pública muchas veces cuestionada y para ello podemos exhibir en el Banco Ciudad el esfuerzo de un trabajo plural.". Eduardo Hecker, por su parte, afirmó que "hoy el país está apostando a la producción y el trabajo y por ello el Banco Ciudad será el Banco de la producción y el trabajo de la Ciudad", el nuevo Presidente, entre otros conceptos, destacó los ejes por los cuales transcurrirá su gestión poniendo

para ello de relieve la importancia del rol de Banco en el financiamiento de las PyMEs.

Estuvieron presente en el acto, además de autoridades Nacionales, del Gobierno de la Ciudad, representantes empresarios, entre los que se encontraban el Presidente de ABAPPRA Carlos Heller, el Director Ejecutivo Luis B. Bucafusco y el Coordinador del IdePyME.



El BICE cambió tanto que,  
por ejemplo,  
ahora usted puede venir.



Hoy, en el Banco de Inversión y Comercio Exterior estamos comprometidos a cambiar todo lo que sea necesario para que el país crezca. Por eso reformamos nuestro estatuto, porque queremos estar más cerca de las mejores ideas argentinas.

Esta nueva operatoria nos permite llegar con nuestros créditos a la inversión y al comercio exterior directamente a las empresas, y así también ofrecer financiamiento sin la intermediación de otros bancos.

Un cambio notable, que nos compromete a trabajar aún más, convencidos de que si un país se desarrolla y crece, tiene que ser negocio.



BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR

Cambiando con el país.

25 de mayo 526/32 (C1002A8L) - Ciudad de Buenos Aires - Tel: (5411) 4317-6900 - Fax: (5411) 4311-5596 - E-mail: comercial@bice.com.ar

ENTREVISTA:

LIC. ALBERTO JUAN DUMONT, SECRETARIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO Y LIC. FEDERICO POLI RESPONSABLE DE LA SEPyME

## "Todos los sectores de la economía están creciendo"

*El día 18 de febrero el Coordinador del IdePyME se reunió con el Secretario de Industria, Comercio y PyMEs Lic. Alberto Dumont. En la reunión, de la que también participó el responsable de la SEPyME Lic. Federico Poli, ambos funcionarios se refirieron al desempeño sectorial de la economía y también las políticas específicas desarrolladas para PyMEs. El Lic. Dumont se explayó sobre la marcha de las negociaciones comerciales y señaló, entre otros conceptos que "existe un marcado proceso de inversiones" y que "cada vez hay más PyMEs en el comercio exterior".*

**Sr. Secretario, ¿podría referirse a su visión sobre los distintos sectores de la economía?**

**Lic. DUMONT.-** Sobre lo sectorial me gustaría hacer dos o tres comentarios. Desde el año 2003 lo que hemos podido apreciar es que todos los sectores de la economía están creciendo. Eso me parece un punto importante. Todos los sectores de la industria están registrando tasas de crecimiento. Esas tasas de crecimiento pueden ser evidentemente disparas; tenemos sectores que están prácticamente al tope de su capacidad productiva y otros que están bastante lejos. El sector automotor es típico ejemplo de ello. El sector bebidas, que estaba bastante rezagado, se está recuperando.

El factor esencial del 2003 es que todos están ahora con signo positivo. La recuperación de la industria se ha asentado por un lado sobre la sustitución de importaciones, y ese proceso lo ha liderado una serie de sectores, como el textil y la meta mecánica, pero creo también que de a poco estamos viendo una recuperación del sector exportador.

Voy a limitarme exclusivamente al sector industrial. Creo que estamos viendo en estos últimos meses, (noviembre, diciembre, enero) una recuperación de las exportaciones industriales. A mitad de año, se hizo una previsión de una caída del 3% de las exportaciones industriales respecto al año 2002, creo que vamos a cerrar el año, ahora con las últimas ferias prácticamente en cero.

**¿ Esto se debe a la reactivación económica?**

**Lic. DUMONT.-** Yo diría que muy parcialmente. Lo que sucede es que la política de diversificación que se ha ido llevando adelante, ahora se está apreciando en forma más importante; y por el otro lado, porque hay más actores que están

exportando bien la Argentina. Porque si bien es cierto que un número limitado de empresas tiene como centro las exportaciones, también es cierto que hay cada vez más PyMEs en el mercado exportador. Y además, como hay una serie de proyectos liderados por grandes empresas para facilitar también la colocación de productos PyMEs en el exterior, este proceso es saludable. Es el caso de Techint y de Dupont, por ejemplo.

Pero creo que este año vamos a asistir a una recuperación de las exportaciones industriales. Probablemente de Pequeñas y Medianas más que de las grandes empresas. Se han podido escuchar incluso declaraciones de algunas grandes empresas diciendo que iban a morigerar sus compromisos de exportación ante la gran demanda interna, porque como no tenían capacidad hoy de expandir en lo inmediato su oferta, entonces sus posibilidades de exportación iban a reducirse en el corto plazo para proceder a una mejora del abastecimiento del mercado interno.

**"Estamos viendo mucha inversión en proyectos chicos o medianos, entre trescientos mil a tres o cuatro millones de dólares"**

**Alberto Dumont**





LOS FUNCIONARIOS EN LA SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y PyME, DIALOGAN CON EL COORDINADOR DEL IDEPyME

Creo que el crecimiento MOI se va a dar, sobre todo este año, a través de las Pequeñas y Medianas Empresas y es una señal muy alentadora, porque es un fenómeno, en cierto modo independiente de la recuperación brasileña. Con la recuperación brasileña, evidentemente este ejercicio debería aún potenciarse más. Las empresas, con la ayuda del Gobierno, han estado buscando oportunidades en el exterior y han sabido aprovechar esta nueva coyuntura de precios relativos.

**¿Cómo ven ustedes desde la Secretaría, en este marco de recuperación económica que abarca a casi todos los sectores, el tema de las inversiones y el financiamiento? ¿Qué expectativas prevén para ello?**

**Lic. DUMONT.-** Desde el punto de vista de las inversiones hay todo un proceso bastante marcado que tampoco está forzosamente liderado por las grandes empresas. Por supuesto sabemos de las inversiones de Techint en el gasoducto noreste o la ampliación de la planta de Aluar, pero lo que estamos viendo es mucha inversión en proyectos chicos o medianos, entre trescientos mil a tres o cuatro millones de dólares. Tanto por el lado de la información de la Secretaría PyMEs, así como también por los datos que recibimos de los Bancos Oficiales, proyectos financieros presentados al BICE, o por regímenes que nosotros mismos administramos

**"Al margen de alguna pequeña cuestión relacionada con flujos comerciales, la relación es más que buena, y creo que hay una coincidencia general, sobre todo entre Brasil y la Argentina, sobre cómo llevar adelante el MERCOSUR"**

**Alberto Dumont**

y ahí podemos juzgar por ejemplo, el régimen de plantas llave en mano, de plantas usadas, que están ingresando en este momento y que son inversión para expandir las oportunidades.

Entró hace poco una importante empresa trayendo una planta de usados para expandir su producción de material de cuero, para abastecer a Mercedes Benz y otras fábricas alemanas para los

asientos y los volantes. Eso revela además un cierto grado de sofisticación en el producto, en el acceso a mercados que requieren obviamente una tecnología que no forzosamente existe en nuestro país.

Nuestra percepción es que se está dando un proceso inversor bastante marcado. Muchas empresas del interior así lo indican, y este proceso debería seguir manteniéndose a lo largo de este año, aún con una situación crediticia donde uno no diría que los empresarios se precipitan a los Bancos a abrir cuentas o a pedir créditos a cuatro o cinco años. Lo que sí tenemos constancia es que en el BICE están recibiendo un cierto número de pedidos. Los programas de la Subsecretaría PyMEs están funcionando. El crédito italiano ha sido cubierto. Hay una cierta demanda. En lo que sí no hay una fuerte corriente es en la financiación de los Bancos



**"El proceso de crecimiento estuvo basado en el desatesoramiento del ahorro que tenían los empresarios, en muchos casos lo que también funcionó fueron los circuitos informales de créditos".**

**Federico Poli**

privados, que este año todavía están un poco fuera del mercado...

**Contamos, afortunadamente, con la presencia de Federico Poli para que se refiera a los Programas de la SEpyME...**

**Lic. POLI.-** Lo que nosotros registramos es la demanda de unos sectores importantes para ampliar la capacidad instalada, o para hacer refacciones, o para mantenimiento. Estoy refiriéndome al caso de la hotelería; ahora sacamos una línea de financiamiento en el marco del FONAPYME por el boom del turismo en el interior del país, donde están reabriéndose hoteles que estaban cerrados, donde se están ampliando otros con una capacidad importante, y hay sectores que también estamos tratando de diseñarles financiamiento de acuerdo a sus necesidades, que luego de muchos años vuelven a tener demanda importante, como son los astilleros navales. Ahí estamos viendo la manera, con los Bancos Oficiales de financiar reparaciones, empezaban a ser competitivos con el cambio de los precios relativos. Después un poco lo que dijo el Secretario, en el caso de los Bancos Oficiales, el BICE salió con línea de inversiones en condiciones muy competitivas en el mercado para proyectos. El crédito italiano también dio una idea de demanda de algunos sectores, como el bodeguero de Cuyo, que estuvo demandando fuertemente para reequiparse para la producción; o la maquinaria agrícola fuertemente golpeada por la importación de los 90. Es cierto que hasta acá el proceso de crecimiento estuvo basado en el desatesoramiento del ahorro que tenían los empresarios, en muchos casos lo que

también funcionó fueron los circuitos informales de créditos. En el interior del país las Pequeñas y Medianas Empresas están siendo financiadas por la gente de sus localidades, que de alguna manera se hace socia de esos emprendimientos. Y este año esperamos que la situación sea aún mejor.

**Lic. DUMONT.-** Es evidente hoy que algunos Bancos están tratando de operar más en el mercado. Es cierto que la mayoría de los créditos no son para proyectos de inversión. Hay muchos destinado al consumo, pero también es cierto que hay créditos hipotecarios y eso obviamente puede reactivar la construcción y esto tiene una atracción sobre las industrias. La Banca en su conjunto debería estar en condiciones de apoyar un fuerte proyecto de inversión.

### **FONAPYME Y CREDITOS DEL BID**

Hace menos de un mes hicimos con el Secretario de Industria el lanzamiento de la programación anual del FONAPYME. La idea es que existan cierres trimestrales, se trata de unos 80 millones residuales, y estimamos hacer un nuevo llamado específico más vinculado a lo tecnológico, en el segundo semestre, con lo que estaríamos agotando este año la colocación del Fondos Fiduciarios FOGAPYME. El otro comenario, y esto es una una primicia, es que estaríamos a fin de marzo financiando a través del crédito con el BID, a través de los tres Bancos, MACRO, CREDICOOP y NACIÓN. Ya estamos en la etapa final y va a ser un financiamiento muy interesante menor a dos dígitos en dólares, a siete años con tres de gracia.

Lic. Federico Poli.

Lic. ALBERTO DUMONT

## Las negociaciones comerciales internacionales

Señor Secretario, ¿Podría brindarnos su visión sobre el actual estado de situación de las negociaciones comerciales internacionales de nuestro país?



En materia de negociaciones internacionales existe hoy un menú muy amplio. Por un lado tenemos las negociaciones MERCOSUR - ALCA, o la negociación ALCA en su conjunto; la negociación MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA y las negociaciones de apertura de mercado que el MERCOSUR está produciendo en la región, que básicamente se completan con el acuerdo MERCOSUR . COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN). Por el otro lado las negociaciones que el MERCOSUR está teniendo con la India y con Sudáfrica, que serían las más importantes en este momento. Con respecto a MERCOSUR - ALCA y MERCOSUR - UNIÓN EUROPEA, puede decirse que se trata de procesos que, en principio, conllevan un cierto paralelismo, y es deseable que así sea pues parece que no sería útil para el MERCOSUR quedar simplemente limitado a ser un acuerdo regional importante, y no tener como contrapartida, una negociación amplia con un socio comercial de enorme importancia para la Región como es Unión Europea. De manera tal que ese paralelismo es deseable.

Lo que debemos preguntarnos es cuán ambiciosos podemos ser en el ALCA. Por un lado, si queremos respetar los calendarios que están preestablecidos, y por el otro lado sí queremos tener en cuenta las limitaciones y los actores principales en esta negociación. Y cuando me refiero a las limitaciones, no me estoy refiriendo solamente a las que puede tener el MERCOSUR, me estoy refiriendo también a las limitaciones que tiene Estados Unidos. Cuando Estados Unidos viene, y hace una propuesta, y dice, no vamos a liberalizar la totalidad del comercio sino que vamos a liberalizar lo sustancial del comercio, ahí hay una parte principal del ejerci-

cio, o un mercado principal, que está de algún modo pasando un mensaje de que yo no puedo liberalizar todo.

**Respecto a las negociaciones "paralelas" del Mercosur con la Unión Europea y el ALCA, parecería que hay distintas posiciones acerca del tema agrícola por parte de la Unión Europea y Estados Unidos.**

Está claro que Estados Unidos no está dispuesto a ingresar a un acuerdo en este subsector, la agricultura, que involucre restricciones o limitaciones a aspectos de política interna. E inclusive su misión de que es lo que negociaríamos en términos de compromisos de exportación también es bastante limitada. Porque habla de subvenciones, cuando en realidad el problema mayor hoy está en las políticas de crédito a la exportación norteamericana. Tampoco está poniendo sobre la mesa la totalidad de su política de exportación sino solo la parte más relevante de la misma. Con la Unión Europea hay un escenario similar en lo que hace a las políticas y al efecto de las políticas, pero la diferencia es que, para nosotros es mucho más importante hablar de accesos de mercados, en general, a diferencia del caso de Estados Unidos, que tiene un mercado en general, relativamente abierto para los agrícolas transformados, con excepción de algunos productos como el azúcar, el tabaco, etc.

**Y la miel...**

Sí, la miel podría estar, también algunos cítricos, básicamente jugos de limón y jugos de naranja. Comparado al régi-

men comunitario donde está todo lo que es agrícola transformado, régimen azucarero, régimen de productos derivados del chocolate, etc. Está todo extremadamente restringido. La negociación es cualitativamente diferente en términos de acceso. Y el gran problema que tenemos es que la Unión Europea, todos esos productos del sector agrícola transformados, prácticamente los transfiere a una lista de "productos sensibles".

Como se advierte hay una diferencia importante en la negociación, más allá de que en los dos tableros se juega también el tema de las subvenciones a la exportación y de las disciplinas de políticas de expansión de ofertas; es decir qué los subsidios a la producción. Pero ni Estados Unidos ni Europa van a hacer nada en términos de subsidios a la producción en el marco regional. Eso queda todo a negociar en el marco multilateral.

**Sr. Secretario ¿Puede hacer un breve comentario respecto a las relaciones intra MERCOSUR?**

Creo que al margen de alguna pequeña cuestión relacionada con flujos comerciales, la relación es más que buena, y creo que hay una coincidencia general, sobre todo entre Brasil y Argentina, sobre cómo llevar adelante el MERCOSUR en este período 2004- 2006. La coincidencia en el Plan de Acción que se acordó en Montevideo, en realidad yo creo que refleja ese entendimiento sobre cuáles son los grandes carriles por los cuales tenemos que transitar de acá hasta fines del 2006.

Es evidente que todavía tenemos una agenda importante por solucionar; tenemos que perfeccionar mucho todavía nuestra confluencia en el arancel externo común, tenemos que terminar algún listado de bienes de capital que vamos a importar a cero, tenemos que hacer un listado que sea lo más armonizado posible entre los cuatro socios del MERCOSUR.

Tenemos que terminar por definir qué es lo que entendemos por bienes de telecomunicaciones que van a estar exceptuados del Arancel Externo Común, tenemos que terminar con la historia del doble cobro y sólo digo esto con respecto a las políticas arancelarias. Hay muchas otras cuestiones que tenemos sobre la mesa que también forman parte de este plan de trabajo y que deberían llevarnos a un perfeccionamiento muy marcado del MERCOSUR para el año 2006. El otro tema que también tenemos que apresurar en términos de este proceso 2004 - 2006, es cómo ampliamos más mercados nuestros en términos de negociación de servicios y de compras públicas, entre otras cosas..

**En cuanto al régimen automotriz, ¿hay una especie de desequilibrio entre Argentina y Brasil?**

Respecto al régimen automotriz, yo diría que se había "congelado" un poco el diálogo en este último año, pero lo estamos reactivando muy fuertemente, sobre todo con Brasil, que es evidentemente la principal contraparte de este tema. Tenemos una agenda de trabajo establecida al respecto. En esa agenda de trabajo nos proponemos analizar una serie de puntos en los que existen todavía diferencias en lo que hace a las políticas, y evidentemente, debemos seguir hablando, ya que se trata de un tema importante dentro de las políticas comunes del MERCOSUR.

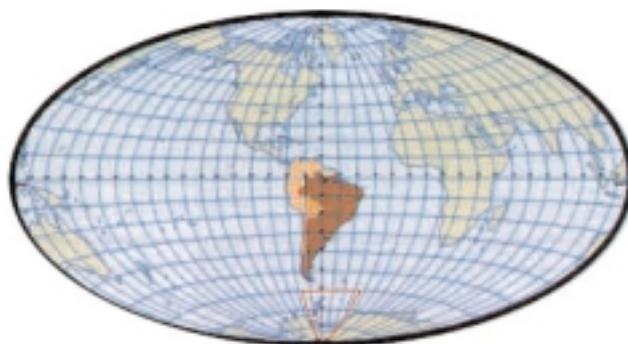




# Calendario de Ferias

## Fundación Exportar

2004 Evento	Inicio	fin	Ciudad	Rubro
22° Congreso Internacional de Odontología	25-Ene	29-Ene	San Pablo	Equipamiento Dental
Fruit Logistica	5-Feb	7-Feb	Berlín	Frutihortícola
Prodexpo	9-Feb	13-Feb	Moscú	Alimenticio
Biofach	19-Feb	22-Feb	Nüremberg	Organico
Ambiente	20-Feb	24-Feb	Frankfurt	Diseño y decoración
Expocomer	3-Mar	7-Mar	Panamá	General
Alimentaria Barcelona	8-Mar	12-Mar	Barcelona	Alimentos / bebidas
Foodex Japon	9-Mar	12-Mar	Tokio	Alimenticio/Bebidas
Asian Pacific Leather Fair	29-Mar	1-Abr	Hong Kong	Cueros / Moda
Sial China	30-Mar	1-Abr	Shangai	Alimenticio
Feicon	18-Abr	22-Abr	San Pablo	Construcción
Foodasia	20-Abr	23-Abr	Singapur	Alimenticio
Mecanica	18-May	22-May	San Pablo	Máquinas Herramientas
Apas	10-May	13-May	San Pablo	Supermercadismo/Alimenticio
Automechanika Dubai	23-May	26-May	Dubai	Autopartes
Fispal Tecnología	1-Jun	4-Jun	San Pablo	Tecnología Alim.
SAFEX - Feria de Argelia	2-Jun	10-Jun	Argel	Multisectorial
Alimentaria México	9-Jun	11-Jun	México DF	Alimenticio
Expopack	22-Jun	25-Jun	México DF	Tecnología Alim.
Fancy Food	27-Jun	29-Jun	Nueva York	Alimenticio
Paace Automechanika	14-Jul	16-Jul	México DF	Autopartes
FIME	18-Ago	19-Ago	Miami	Equip. Médico
Magic	Agosto	Agosto	Las Vegas	Cueros / Moda
Expoferretera	10-Sep	12-Sep	Guadalajara	Ferretería
Abras	13-Sep	16-Sep	Río de Janeiro	Supermercadismo/Alimenticio
Automechanika Frankfurt	14-Sep	19-Sep	Frankfurt	Autopartes
Expocruz	16-Sep	26-Sep	Santa Cruz	General
Mipel	18-Sep	21-Sep	Milan	Cueros / Moda
World Food	21-Sep	24-Sep	Moscú	Alimentos / bebidas
Feria Internacional de Cuba	Septiembre	Septiembre	Cuba	Multisectorial
Liber	29-Sep	2-Oct	Barcelona	Libros
Feria Intl. Del Mueble	27-Sep	2-Oct	Valencia	Muebles / Madera
Sial Paris	17-Oct	21-Oct	Paris - Francia	Alimenticio
PMA	17-Oct	19-Oct	Orlando	Frutihortícola
Mercopar	5-Oct	8-Oct	Caxias	Máquinas
Frankfurt Book Fair	6-Oct	11-Oct	Frankfurt	Libros
Asian Pacific Leather Fair	Octubre	Octubre	Hong Kong	Cueros / Moda
Expo Cihac	14-Oct	19-Oct	México DF	Construcción
Medica	24-Nov	27-Nov	Düsseldorf	Equipamiento Medico
Feria del Libro de Guadalajara	27-Nov	5-Dic	Guadalajara	Libros
Aapex Show	2-Nov	5-Nov	Las Vegas	Autopartes
Feria de las Américas	2-Dic	3-Dic	Miami	Alimenticio
CPhI Worldwide	7-Dic	9-Dic	Bruselas	Laboratorio



## EL MERCOSUR HOY

### El acuerdo subregional frente a las negociaciones del ALCA.

Cuando el MERCOSUR concluía su periodo de transición, el gobierno de Estados Unidos anunciaba la creación de una gigantesca área de libre comercio hemisférica entre 34 naciones del Continente desde Alaska hasta Tierra del Fuego. En realidad, el anuncio no hacía sino recoger y motorizar la propuesta presentada unos años atrás, ante la llamada Iniciativa para las Américas.

La propuesta de liberalizar el comercio hemisférico, en un mundo en el que parece improbable avanzar en el escenario multilateral, planteaba como interrogante la suerte de los esquemas subregionales de integración, y parecía hacer trizas la vieja idea de configurar un Área de Libre Comercio Sudamericano (ALCSA).

En realidad el anuncio de Washington obligaba a preguntarse si el ALCA se conformaría sobre la base de los acuerdos preexistentes, o sólo a partir de la participación de los Estados individuales. Ello en cuanto el MERCOSUR lejos de haber alcanzado el objetivo de conformar un Mercado Común, se debatía entonces entre la posibilidad de lograr el rango de zona de preferencia arancelaria o unión aduanera incompleta.

Pero más allá de los interrogantes que hoy continua despertando el MERCOSUR, lo cierto es que desde el anuncio de la liberalización del comercio hemisférico, los Estados Partes del MERCOSUR tomaron la decisión de asistir con una posición única a las reuniones previas al inicio de las negociaciones del ALCA.

De allí que existiera una "propuesta MERCOSUR" para la negociación del ALCA, y que tanto Argentina, como Brasil, Uruguay o Paraguay "consensuaran" sus posiciones antes de acudir a las mesas de reuniones hemisféricas.

Por esa razón puede afirmarse que paradójicamente, más allá de los "problemas intra-MERCOSUR" cuyas aristas conocemos a diario, el MERCOSUR dotado de Personalidad Jurídica internacional, logró una performance mucho más relevante a la hora de actuar en el plano de las negociaciones internacionales, que al intentar solucionar sus problemas domésticos.

Un ejemplo de ello fue el "éxito" de la propuesta brasileña en la cumbre de Ministros de Miami (diciembre 2003) al imponer el criterio de avanzar en un ALCA con compromisos "mínimos" mientras no se solucionaran las principales contradic-

ciones en la negociación; también los Estados Partes del MERCOSUR aunaron criterios durante la reciente reunión de Viceministros del Área de Libre Comercio de las Américas llevada a cabo en febrero de este año en la ciudad mexicana de Puebla.

El "fracaso" - palabra que se suele emplear en la región cada vez que no logran imponerse los criterios de los EE.UU. - de la reunión de Puebla se debió, según analistas y observadores, al carácter irreconciliable de las dos propuestas de mayor significación presentadas para avanzar en la negociación de ALCA. La propuesta de Brasil, acompañada por Argentina y hecha suya por el MERCOSUR, contó con el apoyo de Venezuela y el CARICOM e impidió la aprobación de la propuesta encabezada por EE.UU y apoyada por un conjunto de países fuertes de América, como Canadá, México y Chile, y también Costa Rica, Colombia y Perú.

#### Participación de los distintos bloques en el ALCA

BLOQUES	PBI
NAFTA	88%
MERCOSUR	8%
COMUNIDAD ANDINA	2%

Sabido es que en el centro de las polémicas se encuentra el tema de la eliminación de los subsidios agrícolas, que no es

aceptado por los Estados Unidos. El MERCOSUR, flexibilizó sus posiciones para negociar temas como acceso a mercados en el sector servicios, pero puso como condición indispensable una reciprocidad norteamericana. "Sin agricultura no hay acuerdo" señalaron al unísono los representantes de Argentina y Brasil quienes estuvieron de acuerdo en la necesidad de convocar una nueva reunión "en las próximas semanas".

Mientras tanto, los coordinadores nacionales del bloque regional, insisten en definir posiciones en los temas de negociación con su primer socio comercial la Unión Europea, donde vislumbran "cierta apertura agrícola" a través de la inclusión de cupos, con la idea de firmar un tratado de libre comercio en octubre de este año.

Claro que la posición del MERCOSUR en la negociación del ALCA, además de la estrategia de abrir el comercio con la Unión Europea, estuvo acompañada por los resultados de una Cumbre calificada, por el canciller brasileño Celso Amorín, como "histórica". Con esos términos el Ministro del gobierno de Luiz Inácio da Silva, se refería a los acuerdos alcanzados por el MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones, a través de los cuales América del Sur queda virtualmente como una Zona de Libre Comercio en formación, cumpliéndose de esta manera con el viejo objetivo de conformar, antes que el ALCA, el viejo proyecto del ALCSA, un bloque sudamericano.

## ¿Hacia una Zona de Libre Comercio Sudamericana?

-El 16 de diciembre pasado, los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, Estados Parte del MERCOSUR y Colombia, Ecuador y Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina, suscribieron en el marco de la ALADI un Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59), mediante el cual establecieron una zona de libre comercio vigente a partir del 1° de julio de 2004.

El Acuerdo, según reseña la Secretaría General de ALADI, establece un Programa de Liberación Comercial, cuyas desgravaciones están diferenciadas según se trate de Argentina, Brasil, Paraguay o Uruguay con Colombia y Venezuela, por una parte, y con Ecuador, por la otra. Se establecen cronogramas generales de desgravación y cronogramas especiales para los productos del Patrimonio Histórico de la ALADI, para productos sensibles y para productos de desgravación inmediata. Asimismo, el Acuerdo regula aspectos tales como régimen de origen, trato nacional, cláusulas de salvaguardia, valoración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, promoción e intercambio comercial, servicios, inversiones y doble tributación, propiedad intelectual, transporte, infraestructura y cooperación científica y tecnología.

Por último cabe destacar, que con el ingreso de Perú como asociado al MERCOSUR, con iguales características que Chile y Bolivia, y con el Acuerdo de Complementación Económica N° 59, queda establecido un espacio de libre comercio en Sudamérica.

## ALADI: Las Operaciones cursadas a través del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos continúan recuperándose

De acuerdo con un documento difundido en el mes de febrero de este año por la Asociación Latinoamericana de Integración, al finalizar el tercer período del año 2003 (septiembre - diciembre), las operaciones canalizadas a través del Convenio de Pagos de la ALADI se han recuperado, luego de una persistente caída producida en los últimos años. Las mismas alcanzaron los U\$S 274 millones en el período comprendido entre el 1° de setiembre y el 31 de diciembre pasado, representando un aumento del 24% con relación al segundo período del 2003 y casi un 4% con respecto al mismo período del 2002. Las medidas internas adoptadas por algunos de los países miembros han permitido, entre otros aspectos, que este mecanismo de compensación multilateral regional comience a ser nuevamente utilizado por los operadores económicos de la región. Considerando la historia del Convenio de Pagos, las transferencias totales han sido aproximadamente un 30% de las operaciones cursadas, por lo que se puede decir que ha permitido un ahorro del 70% de las divisas que hubiera sido necesario transferir por el total de las operaciones, considerando un valor superior a los U\$S 213 mil 700 millones de operaciones cursadas desde 1966.

## Qué daría él por tener una familia ¿Y vos?

Hoy, en la Argentina cientos de chicos como él están solos y desprotegidos. Han perdido a sus padres, han sido abandonados o no tienen familiares cercanos que puedan ocuparse de ellos. En Aldeas Infantiles SOS Argentina damos un hogar a los chicos que lo necesitan, a través de nuestros Centros de Niños, Niños del Mapa y Centros de Niños en crisis, en Argentina.

### Y esto es posible sólo gracias a vos.

Con tu contribución regular a Aldeas Infantiles SOS Argentina estás colaborando con sus actividades educativas, recreativas, deportivas. Con \$34 por mes cubrís los gastos escolares de un niño. Con \$25 por mes le das un 4 comidas diarias a un niño durante 30 días.

Sumate a la familia de Aldeas. Sólo faltás vos.

Llámanos ahora al 0-800-22 ALDEAS (253332) o escribí a [www.aldeasinfantiles.org.ar](http://www.aldeasinfantiles.org.ar) para hacer tu donación mensual con tu tarjeta de crédito o débito y enviá este cupón por fax al 001-4933 5312. Más info por correo a: [aldea@sos.org.ar](mailto:aldea@sos.org.ar), 24-36 (1575334006).

Si, quiero que el niño tenga una familia y recibir mi aporte mensual a Aldeas Infantiles SOS Argentina de:

\$10  \$15  \$25  \$35  \$40

Con mi tarjeta:  Visa  Amex  MasterCard  Diners

Nombre:

Domicilio:

Tel:

DNI:

Con tu aportación mensual recibirás un informe de desarrollo e información periódica.

¡Te damos las gracias a que  
formas parte de una familia  
que cuida y protege  
(001-4933 5312)



Aldeas Infantiles SOS Argentina  
Construimos familias para chicos que no encuentran

# CENTRO DE CAPACITACION ABAPPRA

## Cursos Presenciales

### MARZO

#### **Identificación de Billetes, U\$S y Euros.**

Lunes 15 - (10 a 13 y 14 a 18 hs.)

#### **Captación de clientes Pymes.**

Jueves 18 - (10 a 13 y 14 a 17hs.)

#### **Normas ISO 9000: 2000 aplicadas a la actividad bancaria.**

Lunes 22 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Reestructuración de Pasivos Financieros.**

Jueves 25 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Pymes y acceso al Crédito.**

Lunes 29 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

### ABRIL

#### **Administración Inteligente del Tiempo.**

Jueves 1 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.) - Dr. Forastiero

#### **Comercio Exterior**

Lunes 12 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Fideicomiso.**

Jueves 15 - (10 a 13:30 hs.)

#### **Pymes-Lanzamiento de un nuevo negocio**

Lunes 19 - (10 a 13 y 14 a 17)

#### **Prevención de Fraude**

Martes 20 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Management para Gtes. De Sucursales.**

Jueves 22 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **El banco orientado al cliente.**

Lunes 26 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Bancaseguros. El banco como red de distribución de seguros**

Jueves 29 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

### MAYO

#### **Taller- Como me relaciono con los clientes de mi empresa.**

Lunes 3 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Acerca del riesgo operativo en bancos.**

Martes 4 - (9 a 13 y 14 a 18 hs.)

#### **Fundamentos de MKT. Financiero I.**

Jueves 6 - (10:30 a 13 y 14 a 17:30 hs.)

#### **Identificación de Billetes, U\$S y Euros**

Lunes 10 - (10 a 13 y 14 a 18 hs.)

#### **Pyme Familiar, sus problemas y soluciones.**

Jueves 13 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Trabajo en equipo**

Lunes 17 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Prevención contra el blanqueo de Dinero.**

Jueves 20 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Recupero del Crédito en Mora.**

Lunes 24 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

#### **Fundamentos de MKT. Financiero II.**

Jueves 27 - (10:30 a 13 y 14 a 17:30 hs.)

#### **Cuenta Corriente y Cheque.**

Lunes 31 - (10 a 13 y 14 a 17 hs.)

Consulte los programas completos en  
[www.abappra.com.ar](http://www.abappra.com.ar)

¿Desea recibir la programación mensual de cursos en su correo electrónico?

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

Todos nuestros cursos son dictados en Sede ABAPPRA Florida 470, 1º piso.

Consulte por modalidad In Company  
4322-5342 (int:114)

# CENTRO DE CAPACITACION ABAPPRA

## Cursos a Distancia On Line

### MARZO

☐ Martes 23:

Proyecto de Exportación Para PyMEs

Marketing operativo I

Programa de orientación y servicio al cliente para entidades financieras

☐ Jueves 25:

PyME Familiar. Sus problemas y formas de resolverlos

Reducción de costos operativos en actividades bancarias

Desarrollo de nuevos negocios

### ABRIL

☐ Jueves 8:

Control de gestión y Tablero de comando PyME

TALLER: Lanzar un microemprendimiento

Administración Inteligente del Tiempo

Normas ISO 9001:2000

☐ Jueves 15:

Management para gerentes de sucursales

Plan de negocios

☐ Martes 20:

Planeamiento Comercial

Reingeniería de los procesos bancarios

### MAYO

☐ Jueves 6:

Captación de clientes PyME

Visión estratégica del negocio bancario

☐ Martes 11:

Operatoria aduanera

Fundamentos de marketing financiero I

Consulte los programas completos en  
[www.capacitacion.abappra.com](http://www.capacitacion.abappra.com)

¿Desea recibir la programación mensual de cursos en su correo electrónico?  
[centro\\_capacitacion@abappra.com.ar](mailto:centro_capacitacion@abappra.com.ar)

¿Desea capacitar a su personal, que trabajen en equipo sobre programas desarrollados de acuerdo a sus necesidades y objetivos, sin que deban abandonar su puesto de trabajo, aun si residen en distintos puntos del país ?

Consulte por modalidad  
In Company Virtual  
4322-5342 (int:122)

¿?

# 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](http://www.capacitacion.abappra.com)