

LEOPYME

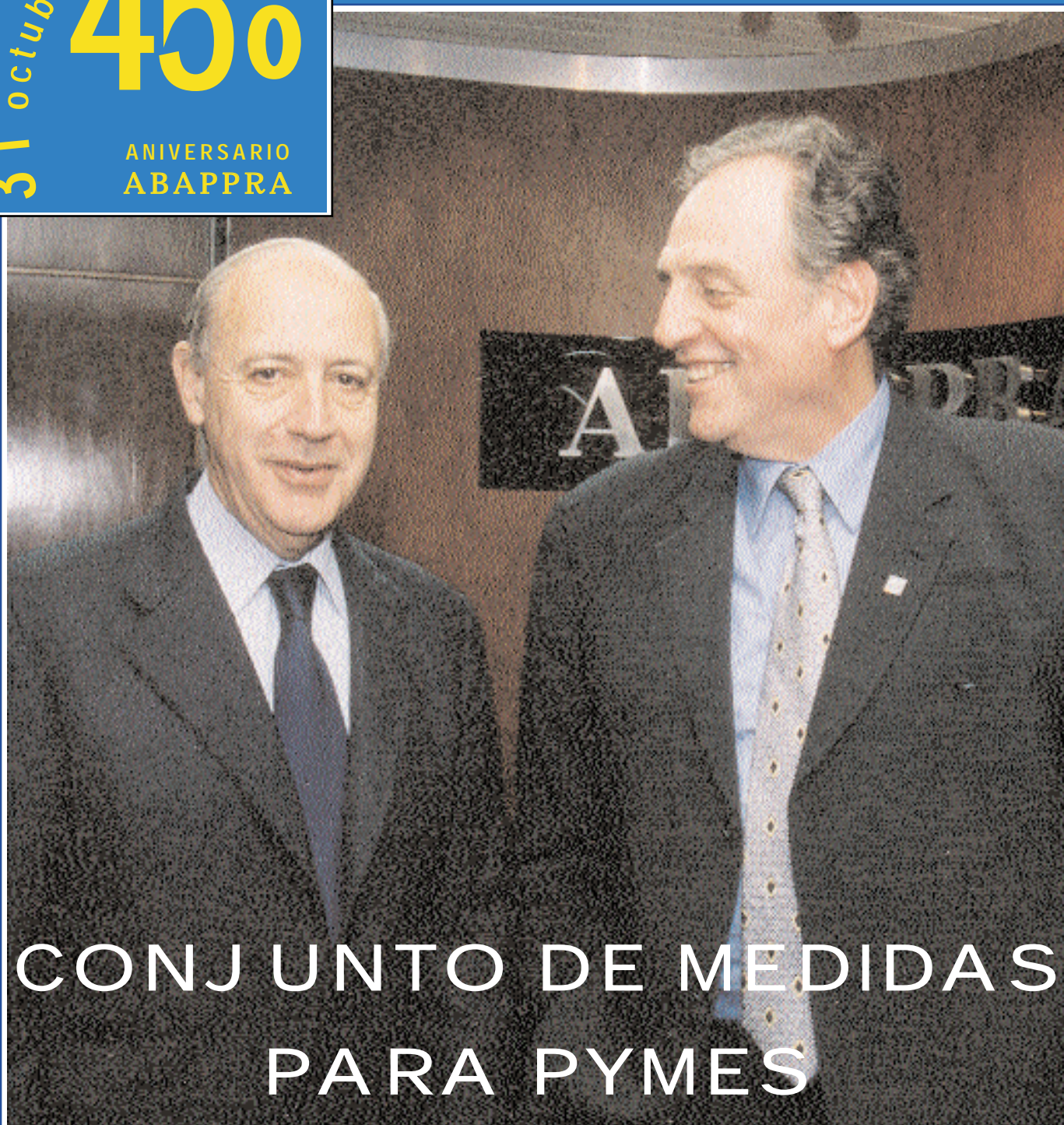
ABAPPRA



IdePyME

Año 5, N° 37, julio 2004 - tirada 30.000 ejemplares

31 octubre 59-04
450
ANIVERSARIO
ABAPPRA



CONJUNTO DE MEDIDAS
PARA PYMES

CAD - Programa de Beneficios 2004

DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN A DISTANCIA ON-LINE DE ABAPPRA

El programa fue diseñado para que tanto el sector bancario y sus empleados, como así también sus clientes puedan verse beneficiados conjuntamente. A tal fin se han creado los distintos planes que conforman el programa de beneficios 2004 y que a continuación se detallan.

Plan 1)- Acuerdos con bancos asociados

Los beneficios obtenidos son:

- agrupar la demanda de capacitación existente en todas sus sucursales a nivel país para así poder obtener beneficios extras por sobre los que ya cuentan como asociados; independientemente de que la contratación sea efectuada por recursos humanos o lo empleados en forma particular.

- desarrollar cursos o paquetes de cursos según sus necesidades particulares, obteniendo facilidades para el dictado enteramente a distancia o en formato semi-presencial (in company o en sede)

- realizar programas de capacitación integrales que nucleen y exijan el trabajo colaborativo de equipos, ya sean estos reales (personal que cotidianamente trabaja en equipo y tiene algún proyecto que requiera de su integración), o estructurales (personal que se encuentra disperso en distintas localidades/ sucursales, pero que forman la estructura jerárquica y deben trabajar en equipo para llevar adelante un cambio o mejora a nivel estructural en la entidad)

- obtener reportes sobre la actuación de los alumnos y su desempeño durante los cursos para evitar la simulación de aprendizaje y optimizar la inversión en el capital humano que realizan las instituciones asociadas.

- Participar del nuevo programa de becas, para ser entregadas por RH al personal.

- Utilizar la herramienta (Campus) de forma ad-hoc por la entidad para desarrollar e impartir sus propios cursos a distancia, contando con capacitación de los formadores y ayuda técnica.

Plan 2 y 3)- El plan de entidades beneficiadas y de clientes asociados apunta a :

Los Bancos transferirán los beneficios de que gozan las entidades asociadas en materia de capacitación, a sus clientes.

Podrán ingresar en dicho plan:

clientes particulares (a través del plan cliente asociado),
pequeñas y medianas empresas, cooperativas o entidades

nucleantes que deseen obtener beneficios en materia de capacitación para su personal o asociados (a través del plan de entidades beneficiadas).

Entidades beneficiadas:

Las entidades beneficiadas firmarán un acuerdo con ABAPPRA, a partir del cual obtendrán los siguientes beneficios:

- Contratar cursos o paquetes de cursos en modalidad on-line o semi-presencial con precio de asociados

- Transferir el precio de asociados a sus empleados o socios para contrataciones particulares, debiendo realizar la inscripción a través del contacto autorizado.

- Facilidades para la contratación de cursos cerrados y a medida en cualquiera de las modalidades expuestas.

- Reporte del rendimiento de los alumnos inscriptos.

Cliente asociado:

Los clientes de las entidades asociadas a ABAPPRA recibirán por transferencia los descuentos y beneficios de pertenencia, debiendo realizar su inscripción a través de algún empleado adherido al programa, para acreditar su relación con la entidad.

Plan 4)- Programa de puntos

El plan de cliente asociado esta íntimamente relacionado con los empleados bancarios que trabajan en la atención al cliente en las distintas sucursales. Por tal motivo es que se ha generado un programa de puntos a través del cual, cada empleado adherido se ve beneficiado personalmente por su labor.

Los puntajes se traducirán en importantes descuentos para su formación, perfeccionamiento y becas, según se detalla a continuación:

Cada 10 puntos = 30% de descuento en la matrícula del curso a elección sobre el precio de asociado, que puede transformarse en -40% haciendo uso de las matrículas promocionales.

Cada 20 puntos = 50% de descuento en la matrícula del curso a elección, que puede transformarse en -60% haciendo uso de las matrículas promocionales.

Cada 35 puntos acumulados se le otorgará una beca completa para realizar el curso de su elección.

Adicional: Premio al rendimiento. Los empleados que finalicen un curso con nota igual o superior a 9 obtendrán un 50% de descuento para el curso de su elección.



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

Coordinación Técnica: IdePyME
Diseño y Diagramación: Eliana Bucafusco
Corrección: Carmen Sanchez

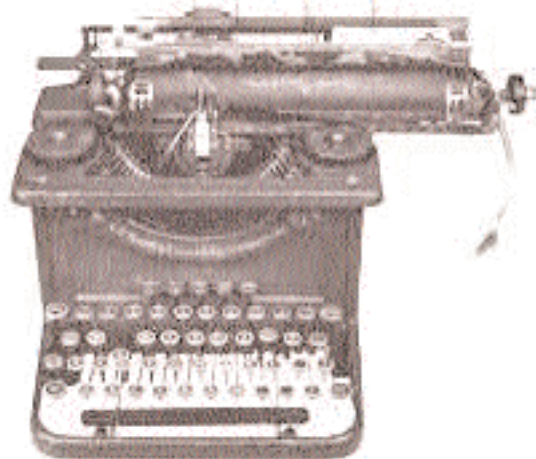
Los artículos firmados son responsabilidad del autor y no expresan necesariamente la opinión de Abappra. Queda autorizada la reproducción mencionando la fuente.

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

Editor Responsable
ABAPPRA

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

EDITORIAL



En el último editorial señalamos nuestra insistencia en difundir a través de LeoPyME todas aquellos instrumentos destinados a las micro, pequeñas y medianas empresas.

En este número deseamos destacar - por su importancia - el lanzamiento de un CONJUNTO DE MEDIDAS destinadas a permitir el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas. (Pág. 22).

Entre las medidas, anunciadas el día 19 de julio por el Ministro de Economía Roberto Lavagna y el Subsecretario PyME Federico Poli, debe remarcarse el nuevo llamado a licitación para bonificar tasas de interés de créditos PyMES por un monto de 100 millones de pesos, y también el lanzamiento del Fondo de reaseguro para las Sociedades de Garantía, que permitirá mejorar las condiciones de acceso al crédito para esta clase de empresas.

El incremento de las asignaciones presupuestarias para los Programas PyMES, demuestra una clara voluntad de apoyar al sector y constituye, a nuestro juicio, un estímulo indispensable para permitir a cientos de empresas, mejorar su performance ya sea en el mercado interno o en el escenario internacional.

En tal sentido resulta auspicioso que en LAS JORNADAS MONETARIAS Y BANCARIAS organizadas por el BCRA se haya remarcado que existe una "incipiente recuperación del crédito" que, como bien se señaló en las Jornadas, constituye el único camino para recuperar el crecimiento.

De la misma manera tiene una importante relevancia que desde la Secretaría de Industria se haya puesto en marcha el PROGRAMA DE FOROS DE COMPETITIVIDAD DE CADENAS PRODUCTIVAS nucleando a los distintos eslabo-

nes de la misma a efecto de generar políticas activas que permitan agregar valor a nuestra producción.

Por su parte, constituye a nuestro juicio una buena noticia, que después de redireccionarlo a las nuevas circunstancias del mercado, hayan logrado reformularse el PROGRAMA GLOBAL DE CRÉDITOS a las Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs II), que permitirá financiar a las empresas argentinas.

En igual sintonía incluimos los términos esenciales de un documento elaborado por la SSEPYME sobre LAS PYMES EXPORTADORAS que da cuenta del aumento de participación de estas empresas en el comercio exterior y las líneas de acción consideradas estratégicas para consolidar esa tendencia.

En cuanto a la demanda de conocimiento científico tecnológico difundimos los principales resultados de un revelador proyecto de investigación sobre INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN LAS PyMIS ARGENTINAS elaborado por la Universidad de Bologna y promovido por la fundación FIDES.

Siempre hemos hecho hincapié desde estas páginas en la necesidad de "formalizar" a las empresas con la finalidad de permitirles desarrollar sus actividades en un marco normativo adecuado. Es por esa razón que incluimos un artículo sobre EL RAFA, preparado por el Dr. Jorge Catena, socio de González Fischer Asociados.

En materia de integración regional hemos hecho una breve reseña sobre la XXVI CUMBRE DEL MERCOSUR, remar-

cando el marco de conflictividad desatado en materia comercial por las medidas unilaterales adoptadas por Argentina, los acuerdos sectoriales logrados al respecto y la formalización del pedido de Méjico de asociarse al acuerdo.

En ese mismo orden, comentamos la propuesta de crear un Banco de Desarrollo Regional, y remarcamos el comportamiento del COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL ENTRE ARGENTINA Y BRASIL durante y después de la crisis, de acuerdo a un reciente trabajo del CEP.

También en este número de nuestra revista elaboramos un artículo sobre EL BANCO DE LOS POBRES un proyecto ideado por un economista de Bangladesh que ha beneficiado a millones de personas y del que existen distintas experien-

cias en nuestro país. Su objetivo es otorgar micro créditos a personas integrantes de grupos solidarios que quieren encontrar una respuesta al problema del desempleo.

Asimismo - y por que lo consideramos importante - hacemos referencia a la NUEVA DEFINICIÓN PYME de la Unión Europea porque de la necesidad de acordar cuales son las características comunes de este sector de empresas, pone a las claras la existencia de políticas específicas nacionales y comunitarias para el sector.

Por último, y como es habitual en nuestra revista, comentamos algunos aspectos de nuestro ciclo DESAYUNOS EN ABAPPRA que contó, esta vez, con la participación del Lic. Eduardo Hecker Presidente del Banco Ciudad.

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

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

e carta OCA es así de simple: usted entra a www.oca.com.ar y escribe una carta desde cualquier lugar del mundo, a cualquier hora. Así de rápido: nosotros la imprimimos en la sucursal OCA más cercana al destino, la encontramos y la entregamos. Así de seguro: 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 la simplifica al 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. Uno más de la serie de servicios OCA on line, soluciones nuevas para un mundo que cambia.



e-cartaOCA



100% de entrega con la Tarjeta Prepaga OCA Card

**OCA**
A darle ganas de seguir adelante

"Hay una incipiente reactivación del Crédito"



Carlos Heller, Mario Vincens y Javier Gonzalez Fraga.



Momento de la disertación

Lo afirmaron el titular del Banco Central y el Presidente de ABAPPRA durante las Jornadas Monetarias y Bancarias "El Sistema Financiero y su interacción con la Policía Monetaria" llevadas a cabo en el Banco Central. Carlos Heller hizo referencia a los problemas del crédito PyME y regional y reclamó entre otras medidas la necesidad de formalizar a las PyMEs y el desarrollo del sistema de garantías para esta categoría de empresas.


Durante los días 7 y 8 de junio pasados se llevaron a cabo las Jornadas Monetarias y Bancarias organizadas por el Banco Central de la República Argentina y en la que disertaron especialistas y funcionarios de distintos países, entre ellos los Presidentes de los Bancos Centrales de Chile y Uruguay, quienes debatieron temas de importancia para la economía de los países emergentes.

En el acto de apertura de las Jornadas el Presidente del Banco Central, Alfonso Prat Gay, recordó que el "retorno del crédito es la única forma de consolidar el crecimiento" razón por la cual le corresponde a la autoridad monetaria "hacer todo para lograr la transición que estamos iniciando entre una economía de caja y una que empieza a incorporar el crédito".

En ese sentido Prat Gay indicó que el crédito al sector privado en Argentina viene creciendo "a un ritmo de 400 millones de pesos por mes", que es comparable a los promedios de los mejores años de la convertibilidad.

Por su parte el Presidente de ABAPPRA quien disertó en el panel "El restablecimiento del Crédito en la Argentina", después de referirse al "impulso" que da a la economía la política monetaria y fiscal, coincidió con las palabras de Prat Gay al señalar que existe una incipiente recuperación del crédito en la Argentina.

Concentración de deudores privados al 31.12.03



Tramo En miles	Cant. de empresas	%	Monto de deuda en mill. \$	%
0 - 200	75.172	89%	1.852	6%
200 - 1.000	6.928	8%	2.938	10%
1.000 - 50.000	2.688	3%	14.122	47%
Más de 50.000	87	0%	10.878	37%
TOTAL	84.875	100%	29.790	100%

Fuente: Elaboración propia en base a BCRA

Gráfico sobre concentración de deudores privados al 31.12.03, expuesto durante la disertación de Carlos Heller en las Jornadas Monetarias y Bancarias.

Al abordar en particular la problemática del crédito PyME y Regional, el banquero recordó, que continúa habiendo una excesiva concentración de crédito, aunque remarcó que existen "incipientes políticas activas" como el régimen de tasas subsidiadas, el programa del BID para la financiación de exportaciones y los programas de crédito para los micro emprendimientos.

Para el responsable del Banco Credicoop Coop. Ltda. y titular de nuestra Asociación, si bien las empresas se han visto favorecidas por la recuperación de la actividad económica y la variación de precios relativos, muestran aún dificultades en la reestructuración de pasivos o el incumplimiento fiscal o previsional.

Carlos Heller que compartió el estrado con representantes de la banca privada y empresarios, planteó en el terreno propositivo la necesidad de "continuar la disminución del impuesto a los débitos y créditos bancarios". Al mismo tiempo propuso la necesidad de establecer mejoras adicionales al régimen de regulaciones financieras, y de "formalizar a las PyMEs". Heller solicitó también ampliar el régimen de subsidio de tasa, sobre el que hemos informado en nuestro número anterior, y desarrollar un sistema de garantías PyMEs que incluya una institución pública de redescuento.

A G O S T O

PASO A PASO EN EL ARMADO DE UN PLAN DE NEGOCIOS

PROYECTO DE EXPORTACIÓN PARA PYMES

**CAPACITASE DESDE CUALQUIER PUNTO DEL PAÍS
Y DESARROLLE BAJO LA GUÍA Y TUTORÍA
DE NUESTROS INSTRUCTORES SU
PLAN DE NEGOCIOS Y SU PROYECTO DE EXPORTACIÓN.**

CONOZCA MÁS SOBRE LAS VENTAJAS Y BENEFICIOS DE REALIZAR
SU CAPACITACIÓN A TRAVÉS DEL SISTEMA A DISTANCIA ON-LINE.

www.capacitacion.abappra.com
centro_capacitacion@abappra.com.ar

Los Foros de Competitividad

Su convocatoria es el marco de un Programa de la Secretaría de Industria y tienen por objetivo generar políticas activas que estimulen las ventajas competitivas dinámicas de los sectores industriales.



El programa de los Foros Nacionales de Competitividad Industrial de las Cadenas Productivas ha sido implementado por la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa a través de la Resolución 148/2003 con el claro objetivo de generar políticas activas que estimulen las ventajas competitivas dinámicas de los sectores industriales, incrementando el valor agregado unitario de los bienes y servicios involucrados, el comercio internacional de los mismos, el empleo consecuente y el eslabonamiento productivo local. En este entendimiento es posible afirmar que los Foros no son un objetivo en sí mismo, pero sí un instrumento activo para lograr la accesibilidad de las empresas a los instrumentos hoy existentes en el Estado, proponer metas estratégicas e instrumentales a alcanzar y las propuestas de acciones a seguir con consistentes fundamentos técnicos.

En este orden la tarea a encarar no se plantea como una única vía de decisión y acción desde el Estado, sino antes bien como la sinergia positiva resultante de la interacción y compromiso entre el estado y el sector privado: muchas son las cuestiones a resolver que no necesariamente involucran

ingentes recursos fiscales, pero sí acuerdos, normas y acciones desde los sectores público y privado.

Cabe destacar que, desde la orbita del Ministerio de Economía, los foros se promueven como un ámbito facilitador de la tarea conjunta entre los distintos organismos públicos y los sectores privados para que otorgue la suficiente consistencia a las acciones a implementar. Debe recordarse que en la actualidad se han seleccionado nueve cadenas productivas que constituyen los nueve Foros hoy existentes. Estos nueve Foros reúnen cuatro sectores industriales tradicionales (Madera y Muebles, Cuero y sus Manufacturas, Textil e Indumentaria y Maquinaria Agrícola), un sector industrial de producción dura que no había sido abordado con anterioridad (Industria de Materiales para la Construcción Civil) y cuatro nuevos sectores que han desarrollado hasta aquí sus ventajas comparativas a partir de la producción de nuevas tecnologías (Software y Servicios Informáticos, Industrias de Base Biotecnológica, Industrias de Gas Vehicular e Industrias de Base Cultural).

La selección, se indica desde la Secretaría de Industria, no ha sido al azar ni es exhaustiva en sí misma. Responde, por el contrario, a la identificación de sectores industriales que poseen ventajas comparativas que debemos convertir en sustentablemente competitivas en el tiempo; y, asimismo, responde a los límites operativos y ejecutivos para llevar adelante con consistencia este programa.

Lo cierto es que los coordinadores del Programa admiten que se conoce la existencia de más sectores sobre los cuales se deberá trabajar para lograr su sustentabilidad intertemporal. Ello será posible en la medida que se afiance este primer paso.

LOS FOROS DE COMPETITIVIDAD

1. Foro de Maquinaria Agrícola
2. Foro de Industrias de Base Biotecnológicas
3. Foro de Industrias de Materiales para la Construcción Civil
4. Foro de Cuero y sus Manufacturas
5. Foro de Industrias de Base Cultural
6. Foro de Madera y Muebles
7. Foro de Software y Servicios Informáticos
8. Foro de Textiles e Indumentaria
9. Foro de Gas Vehicular



Programa Global de Crédito MyPEs II

Fondos por 85 millones de dólares para micro, pequeñas y medianas empresas. Los bancos privados seleccionados aportarán 35 millones de dólares y el BID 50 millones.

El 28 de mayo pasado fue firmado en el Ministerio de Economía y Producción el contrato que pone en marcha un fideicomiso, por 85 millones de dólares, correspondiente al reformulado Programa Global de Crédito a las Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs II).

El fideicomiso, según se informó, contará con 50 millones de dólares aportados por el Banco Interamericano de Desarrollo y 35 millones de dólares por los bancos Credicoop y Macro-Bansud. Estas entidades resultaron adjudicatarias de la operatoria, a través de una licitación realizada por el Banco Central de la República Argentina.

El documento fue firmado por el ministro Roberto Lavagna, el subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa, Federico Poli, y los responsables del Banco Credicoop, Carlos Heller, y del Banco Macro-Bansud, Jorge Brito.

Los fondos del primer fideicomiso estarán a disposición para créditos a las MiPyMEs de hasta 1 millón de dólares, destinados a capital de trabajo y/o inversiones en activo fijo y operaciones de comercio exterior (pre y post financiación de exportaciones).

El plazo para la devolución de los préstamos para capital de trabajo, prefinanciación y financiación de exportaciones es de un máximo de 12 meses. En tanto, para los destinados a activos fijos será de un máximo de hasta 7 años, con hasta 3 de gracia, siempre que el objeto del financiamiento sea consistente y así lo justifique, de acuerdo a los criterios del banco y del administrador fiduciario.

Para estos préstamos serán elegibles MiPyMEs con un volumen de ventas anuales que no exceda los 3,5 millones de dólares, sin IVA.

El Programa Global de Crédito MyPEs II, que fue reformulado por nuestro país después de trabajosas negociaciones prevé, en total, u\$s 200 millones en créditos destinados a prefinanciación y financiación de exportaciones, capital de trabajo y adquisición de activos fijos. Del monto total 100 millones serán financiados por los fondos del Préstamo BID y los 100 millones restantes provendrán de la contraparte local, integrada por las entidades financieras participantes y los aportes de los beneficiarios de los respectivos proyectos.

PYMES EXPORTADORAS

HAY ALREDEDOR DE 10.000 PYMES INDUSTRIALES QUE EXPORTAN

De acuerdo con estudios elaborados por la SEPYME el perfil de las exportaciones argentinas ha comenzado a mostrar una mayor presencia de exportadores PyME a partir de la segunda mitad de 2002, un fenómeno observable tanto en lo que hace al número de firmas como -en menor medida- en relación con los valores comercializados por éstas.

De todos modos agrega, el área encargada de las políticas PyMEs, la cantidad de pequeñas o medianas empresas con alguna presencia exportadora sigue siendo limitada al universo total de PyMEs industriales, actualmente sólo exportan alrededor de 10.000 firmas al año. Es más, la mayor parte de estos casos (un 50 ó 60%) corresponden a exportadores no-persistentes y ocasionales, que presentan una muy elevada tasa de rotación anual.

En este contexto, se propone como estrategia generar mecanismos e instrumentos, orientados a impulsar una mejora en la inserción internacional del universo PyME local. Se trata, afirma el documento de " uno de los desafíos más importantes que enfrenta nuestra economía de cara a los próximos años".

Una mejor y mayor participación de las PyMEs en la actividad exportadora contribuirá no sólo a lograr un mayor ingreso de divisas, sino que también permitirá generar un tejido microeconómico mucho más sustentable, integrado e incluso mucho más equitativo que el actual.

Pero el acceso a los mercados internacionales, se agrega desde la órbita de la SSEPYME, no es una tarea sencilla: la internacionalización impone la necesidad de algún tipo de modernización o adaptación, tanto de métodos y sistemas de producción, como en lo que hace a las estrategias de marketing y comercialización que se utilizan en el mercado interno. Y en este sentido, las iniciativas individuales de firmas pequeñas o medianas por tratar de superar estas dificultades se ven frecuentemente obstaculizadas, no solo por la necesidad de asumir elevados riesgos comerciales, sino también por la exigencia de disponer de un volumen de

recursos que muchas veces se encuentran fuera del alcance de las PyME nacionales.

La experiencia nacional e internacional de las décadas recientes muestra con claridad que en relación con buena parte de los problemas señalados, la cooperación y articulación de esfuerzos entre empresas puede contribuir eficazmente a resolver o suavizar tales restricciones.

Desde el punto de vista de las grandes empresas industriales, se señala, la existencia de una red local de proveedores y clientes PyMEs que con capacidad exportadora puede contribuir no sólo a incrementar el alcance de sus posibles actividades, sino también a crear un espacio de interacción cliente-proveedor capaz de generar múltiples externalidades positivas hacia el conjunto del tejido microeconómico.

Es en función de estos argumentos, que uno de los ejes centrales de la estrategia de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, como lo venimos señalando en LeoPyME, está orientada a apoyar e incentivar el desarrollo de iniciativas asociativas, tanto a efectos de mejorar la performance de las empresas en el mercado interno, como para alcanzar mejores condiciones para intentar su despegue exportador. De acuerdo con este enunciado, entonces, los instrumentos del área persiguen dos objetivos fundamentales: por un lado, concientizar a los empresarios sobre el protagonismo de las alianzas cooperativas en el rediseño de las estrategias productivas y comerciales de las firmas, como la mejor respuesta a las nuevas condiciones de la economía mundial y los nuevos paradigmas organizacionales.

Por otro lado, promover una inserción dinámica y diversificada en el comercio mundial y aumentar la capacidad de incorporar mano de obra y difundir productividad en la sociedad a través de herramientas que permitan mejorar esa capacidad y revertir los aspectos negativos heredados del pasados.

PARA MAYOR INFORMACIÓN CONTACTARSE CON LA SSEPYME:

www.sepyme.gov.ar

LAS PYMIS Y LA TECNOLOGÍA

"El 29% de las empresas estiman que cubrirán su demanda de conocimientos capacitando y utilizando recursos humanos propios internos de la empresa, mientras que solo el 18% considera que la cubrirán con servicios de universidades e institutos nacionales".

Con la Dirección del Dr. Vicente N. Donato y la Coordinación del Ing. Mateo A. Ciampagna se desarrolló el proyecto INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DEMANDA DE CONOCIMIENTO CIENTÍFICO-TÉCNICO EN LAS PyMI ARGENTINAS realizado bajo el auspicio de la Fundación FIDES y el Centro de Investigación de la Univerità di Bologna Sede Buenos Aires. Integraron el Equipo de Trabajo el Lic. Christian Haedo y la Lic. Sara Novaro. LeoPyME publica hoy una "Síntesis del Estudio Preliminar" de la mencionada investigación.

1 INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe una carencia de información específica y de estudios sobre las pequeñas y medianas empresas argentinas, que permitan a la comunidad académica, y a los entes públicos y privados conocer cuales son los requerimientos y las tendencias en materia de demanda de conocimiento científico-técnico de este sector de empresas.

En un contexto donde las empresas han sobrevivido a diversos factores macroeconómicos y a las consecuencias de las decisiones económicas-financieras locales, los sectores productivos y de servicios en la Argentina han experimentado importantes cambios en los últimos tiempos. Conocer sus nuevas expectativas, comportamientos y características en materia de innovación tecnológica, plantea desafíos metodológicos y de criterio que este tipo de investigación pretende abordar.

2 OBJETIVO

La investigación tiene como objetivo definir las características de la relación entre la demanda de conocimiento científico-técnico y la visión de la innovación tecnológica de los empresarios argentinos para las actividades productivas del país. Se trata de identificar distintas tipologías del comportamiento empresarial frente a la innovación tecnológica y además estudiar estas demandas, para en un futuro, localizarlas por región y sector de modo de construir un mapa a base de las previsiones de los mismos empresarios.

Objetivos específicos:

Caracterizar la actitud innovadora de las PyMI argentinas.

Diseñar y probar una metodología general para la identificación de la demanda de conocimiento científico-técnico de las PyMI. Desarrollar un mapa territorial-sectorial de la demanda de conocimiento científico-técnico.

Analizar el ambiente competitivo y los factores de éxito relacionados con la innovación tecnológica.

El propósito final del trabajo es el de crear un debate en torno a cómo generar una economía abierta a la innovación y basada en el conocimiento, enfatizando en la mayor generación de valor agregado y calidad de la producción de las pequeñas y medianas empresas industriales.

3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Para caracterizar la actitud innovadora de las PyMI se recurrió a entrevistas en profundidad con los titulares de las empresas y a la posterior aplicación de un cuestionario estructurado.

Para identificar la demanda de conocimiento científico-técnico de las PyMI se diseñó un modulo a partir del Manual Frascati (OCDE, 1995) y del Manual de la UNESCO, además se consultó a expertos de la Secretaria de Ciencia y Tecnología e Innovación Productiva, a directores de Departamento del ITBA y de la Universidad de Bologna.

Esta primera aplicación del método propuesto constituye un estudio de casos exploratorio o preliminar sobre innovación tecnológica y demanda de conocimiento científico-técnico, en las pequeñas y medianas empresas manufactureras. Estas empresas fueron seleccionadas al azar dentro de los sectores de actividad industrial considerados a priori como de especial relevancia para el estudio de este tema.

Las empresas encuestadas realizan en su mayoría las siguientes actividades industriales: elaboración de productos alimenticios, fabricación de productos químicos, fabricación de productos de plástico y fabricación de aparatos de uso doméstico. La mayor parte de los casos corresponden al área

del Gran Buenos Aires. Las encuestas fueron realizadas entre octubre de 2003 y febrero de 2004.

La extensión de esta misma metodología a otras regiones del interior del país permitirá completar un mapa territorial de la demanda de conocimiento científico-técnico del total de las PyMI argentinas. Por otra parte la metodología diseñada para identificar la demanda de conocimientos debería aplicarse con una periodicidad (por ejemplo bienal) para poder capturar así los cambios temporales, que en un país inestable como Argentina pueden ser significativos.

4 RESULTADOS OBTENIDOS.

Las empresas estudiadas son ligeramente más grandes en cantidad de ocupados y montos facturados que el promedio de las PyMI. A la vez el porcentaje de exportaciones es también mayor. Esto se debe a las actividades industriales que se consideraron para este estudio; en general se excluyeron las actividades más tradicionales.

Demanda de conocimiento científico técnico en la PyME manufacturera:

La clasificación utilizada agrupa los campos de conocimiento en áreas y sub-áreas. El 57% de las empresas estiman demandar en los próximos tres años conocimientos del área de las ciencias tecnológicas (ingenierías y tecnologías), mientras que el 22% de las empresas estiman demandar conocimientos del área de las ciencias exactas y naturales (químicas, biológicas, matemáticas, etc.).

Entre las Ciencias Tecnológicas, las sub-áreas más demandadas son la Ingeniería y Tecnología de instrumentación y control, automatización y robótica. En segundo lugar, la ingeniería y tecnología industrial. En tercer lugar ingeniería y tecnología mecánica.

Entre la Ciencias Exactas y Naturales, las sub-áreas más demandadas son las ciencias químicas y en segundo lugar las ciencias matemáticas y de la computación.

Los tres principales campos de especialización demandados son Gestión de la Producción y Organización Industrial, Gestión de la Calidad (incluye Aseguramiento de la Calidad y Normas ISO 9000) y la Ingeniería y Tecnología de Control.

Campos de aplicación de los conocimientos científico-técnicos:

Entre los destinos prácticos a los cuales las empresas aplicarán los conocimientos, se destaca el desarrollo de productos y procesos nuevos o con mejoras significativas, mientras que ocupa un lugar totalmente secundario la aplicación de los conocimientos para la investigación y desarrollo.

Acciones de los empresarios para satisfacer la demanda futura de conocimiento científico tecnológico:

El 29% de las empresas estiman que cubrirán su demanda de conocimientos capacitando y utilizando recursos humanos propios internos de la empresa, mientras que solo el 18% considera que la cubrirán con servicios de universidades e institutos nacionales. Las consultas a firmas especializadas, consultor experto o especialista son estimadas a ser utilizadas para satisfacer la demanda futura por las empresas en el 25% de los casos. El 13% de las empresas consideran utilizar la asistencia técnica de proveedores. Este porcentaje marca un importante vínculo de las empresas con sus proveedores en la transferencia de conocimiento y en el asesoramiento técnico. Además, las empresas estiman satisfacer su demanda de conocimiento con personal contratado en el 15% de los casos.

El ambiente competitivo y los factores de éxito en innovación tecnológica:

La mayoría de las empresas encuestadas enfrentan un ambiente competitivo caracterizado por un mercado de productos que tienen un relativo bajo nivel de obsolescencia. Al mismo tiempo el ambiente que enfrentan las empresas se caracteriza por una débil amenaza de irrupción de nuevos competidores o nuevos productos. Sin embargo, los productos de las empresas encuestadas tienen un alto grado de sustitución por otro de la competencia. Por último las empresas enfrentan un mercado altamente competitivo para la contratación de personal técnico calificado. 00

Todas estas características explican las condiciones de un ambiente competitivo típico de los sectores industriales tecnológicamente maduros, en un país donde la formación técnica de la mano de obra es débil.

Como es típico en el ambiente de las PyMI, la competitividad de las empresas se relaciona menos con la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías y mucho más con el desarrollo de nuevos y mejores productos.

La satisfacción de los clientes y la promoción de la imagen de la empresa son los factores de éxito más importantes, seguidos por el desarrollo de nuevos productos y procesos, la búsqueda de nuevos mercados, la capacitación continua del propio personal y contar con una buena dotación de personal técnico calificado.

Las empresas consideran menos importante el desarrollo de nichos o de mercados especializados y la provisión de servicios de posventa, la realización de actividades de investigación y desarrollo y por último la cooperación y colaboración con otras firmas.

El pensamiento del empresario y su estrategia de mercado:
El 58% de las empresas encuestadas exploran continuamente nuevas oportunidades de mercado, buscando aventajar a su competencia mediante la introducción de nuevos y mejores productos. Dicha estrategia puede considerarse como una actitud positiva hacia la innovación. Una actitud menos positiva hacia la innovación fue detectada en cambio en el 37% de las empresas encuestadas, las cuales introducen cambios en sus productos sólo como una reacción contingente a los cambios en la demanda.

El saber en la competitividad de las empresas:
El 43% de las empresas declara que su competitividad se debe al dominio de un saber comercial, mientras que 35% la atribuye a un saber tecnológico. Las empresas con menor actitud innovadora, basan principalmente su competitividad en el saber comercial, mientras que las empresas con mayor actitud hacia la innovación tecnológica, basan su estrategia competitiva en el saber tecnológico.

Posicionamiento tecnológico de las empresas:
El 61% de las empresas encuestadas declaran una posición superior o muy superior a la de su competencia en el mercado nacional. Mientras que dicha posición de superioridad baja al 40% en el mercado latinoamericano y al 7% en el mercado internacional.

Años claves en las empresas PyME (1990 - 2003):
La tipología de las innovaciones introducidas por las empresas encuestadas a lo largo de los años es totalmente compatible con la evolución del ambiente macroeconómico.

Hasta 1998, las innovaciones en productos y procesos superaron continuamente a las innovaciones en gestión y comercialización. Pero a partir del comienzo de la recesión, y como una reacción a ella, las empresas comenzaron a privilegiar las innovaciones gestionales y de comercialización. Para el conjunto de las empresas entrevistadas, la mayor frecuencia de año clave (tecnológica y comercialmente) se observó en el año 2003, mientras que la menor frecuencia se detectó entre 1990 y 1993.

Innovación Tecnológica:

A los fines de esta investigación se define al proceso de innovación como aquel que convierte ideas y conocimientos en productos, servicios o procesos nuevos o mejorados (mejoras significativas y mejoras menores).

Una innovación se considera como tal cuando es introducida al mercado (innovaciones de productos o servicios) o utilizada en un proceso de producción de bienes y servicios (innovaciones de procesos). El grado de novedad de la innovación puede referirse a la propia empresa o al mercado nacional o internacional.

A pesar que el 90% de las empresas encuestadas han introducido al mercado innovaciones tecnológicas en productos o procesos en los últimos tres años, solo el 33% corresponde a productos o procesos nuevos. Además, sobre el grado de novedad de las innovaciones, el 37% se consideran "nuevas" solamente para la empresa.

Innovaciones en Productos y Procesos:

Solo el 26% de las innovaciones introducidas en productos y en procesos son consideradas novedosas a nivel internacional.

Impacto de las innovaciones tecnológicas:

El impacto positivo de las innovaciones tecnológicas permitió a las empresas mejorar la calidad de los productos y mantener su participación en los mercados.

Propiedad Intelectual:

Solo el 19% de las empresas encuestadas registró patentes en los últimos tres años. El 72% de las patentes fueron registradas en Argentina, el 21% en el Mercosur y el 7% en otros mercados.

Asignación de recursos para las actividades de innovación: Coherentemente con lo que los empresarios consideran como factores de éxito, las empresas encuestadas asignaron menor proporción de recursos al área de investigación y desarrollo, y al área de licencias y transferencia tecnológica (patentes, marcas, licencias y know how), que a los programas de control y aseguramiento de la calidad y a la adquisición de maquinaria y equipos.

El Futuro Cercano de la Innovación Tecnológica:

El 85% de las empresas encuestadas planea introducir productos/procesos nuevos o significativamente mejorados o innovaciones en gestión y comercialización en los próximos tres años. La previsión sobre innovaciones en gestión y comercialización, supera ligeramente aquella estimada para las innovaciones de productos y procesos.

Acciones que realizarán las empresas para acceder a nuevas tecnologías:

La acción más importante que realizarán las empresas para acceder a nuevas tecnologías, es la adquisición de maquinaria y equipos, seguido de la cooperación con proveedores y clientes y, por último, la realización de investigación y desarrollo.

Fuentes de Información de la innovación:

Fuentes Internas: El 90% de las empresas encuestadas opinan que la gerencia y la dirección es la fuente interna más importante para la innovación tecnológica.

Fuentes Externas: Entre las fuentes de información externas relacionadas a la innovación tecnológica que las empresas utilizan, se destacan principalmente los clientes, las ferias, conferencias, exposiciones y publicaciones, Internet y los proveedores de tecnologías e insumos.

Las universidades, las cámaras empresarias y los institutos nacionales de ciencia y tecnología son una fuente de información importante para las empresas encuestadas

Principales razones por las cuales las empresas introducirán productos y procesos nuevos o con mejoras significativas:

Las empresas se proponen realizar innovaciones en productos o procesos para reducir los tiempos de producción, mejorar la calidad del producto y conquistar nuevos merca-

dos. No constituyen un motivo para la innovación tecnológica futura la sustitución de proveedores externos de insumos, ni la obtención de beneficios fiscales, ni la reducción del consumo energético y de materiales.

Principales dificultades y obstáculos que la empresa encontrará para el desarrollo de procesos y productos nuevos o con mejoras significativas:

La falta de financiamiento, la incertidumbre económica financiera, la discontinuidad de las políticas públicas y la ausencia de un marco jurídico capaz de proteger las innovaciones son las mayores dificultades declaradas por las empresas para el desarrollo de actividades en innovación tecnológica.

No constituyen en cambio una dificultad, la organización de la propia empresa, la falta de un servicio de soporte técnico requerido para el desarrollo, la falta de cooperación con otras firmas y la escasez de recursos humanos.

5 CONCLUSIÓN

El ambiente competitivo en el cual se mueven las empresas estudiadas es el típico de las industrias tecnológicamente maduras y no aquél de las industrias de alta tecnología. En las industrias tecnológicamente maduras se renuevan productos y procesos, realizando más inversiones en equipamiento y bienes de capital que en investigación y desarrollo.

En el grupo de empresas entrevistadas se identifican dichas características generales y así se entiende que las áreas más demandadas del conocimiento sean aquellas de las ciencias tecnológicas, y los campos de especialización más requeridos la gestión de la Producción y Organización Industrial, la Gestión de la Calidad (incluye Aseguramiento de la Calidad y Normas ISO 9000) y la Ingeniería y Tecnología de Control. De la misma manera se entiende que el campo de aplicación más importante para los conocimientos requeridos serán los nuevos productos y procesos y no la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías.



DR. JORGE CATENA
Socio GONZALEZ FISCHER ASOCIADOS

E L R A F A

La AFIP puso en vigencia un régimen de pagos parciales para aquellos contribuyentes con obligaciones vencidas al 31 de marzo del 2004. El Dr. Jorge Catena de González Fischer y Asociados analiza para LeoPyME las principales características y ventajas del "RAFA".

La Administración Federal de Ingresos Públicos (A.F.I.P.) mediante la Resolución General N° 1678/2004, ha establecido un régimen de pagos parciales para la cancelación de obligaciones impositivas y recursos de la seguridad social, vencidas al 31 de marzo de 2004, inclusive.

Los aspectos más destacables del aludido régimen son los siguientes:

I) Establece un régimen de pagos parciales para los contribuyentes y responsables que acrediten que su situación económico-financiera no les ha permitido ingresar, en tiempo y forma, sus obligaciones líquidas y exigibles - impositivas y/o de los recursos de la seguridad social, sus intereses, actualizaciones y multas-, vencidas hasta el día 31 de marzo de 2004 inclusive.

Asimismo podrán incluirse en este régimen:

a) Los intereses, las multas y demás accesorios adeudados correspondientes a obligaciones impositivas y/o de los recursos de la seguridad social -incluidas las mencionadas en el primer párrafo del punto 1 (retenciones y percepciones impositivas previsionales) y el punto 2 (anticipos y/o pagos a cuenta), ambos del inciso a) del artículo 5° de la resolución que se comenta, que se hayan cancelado hasta la fecha indicada en el párrafo anterior.

b) Las obligaciones determinadas como consecuencia de ajustes resultantes de la actividad fiscalizadora de la Administración Federal de Ingresos Públicos, siempre que los mismos se encuentren firmes o conformados por el responsable, y respondan a conceptos cuyo vencimiento hubiera operado hasta el día 31 de marzo de 2004, inclusive.

La cancelación con arreglo a esta modalidad, no implica reducción alguna de intereses resarcitorios y/o punitivos como tampoco liberación de las pertinentes sanciones.

II) En función del tipo de deuda a regularizar, se podrá solicitar hasta la siguiente cantidad de pagos parciales:

36 en el caso de deudas correspondientes a aportes personales de los trabajadores en relación de dependencia, 60 de tratarse de deudas impositivas y contribuciones de la seguridad social.

III) Quedan excluidos del presente régimen los conceptos y todas las obligaciones de los sujetos que se indican a continuación:

Conceptos excluidos:

1. Las retenciones y percepciones -impositivas o previsionales-, por cualquier concepto, practicadas o no.

No se encuentran comprendidos en el párrafo anterior los aportes personales correspondientes a los trabajadores en relación de dependencia.

2. Anticipos y/o pagos a cuenta.

3. Los aportes de trabajadores autónomos.

4. Los aportes y contribuciones destinados al Régimen Nacional de Obras Sociales.

5. Las cuotas destinadas a las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART).

6. El impuesto integrado y los aportes y contribuciones de la seguridad social del Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes (MONOTRIBUTO), incluidas las deudas que

La presentación de adhesión al régimen debe contener los siguientes elementos

pueda tener el sujeto adherido a dicho régimen en su carácter de empleador.

7. Las cuotas de planes de facilidades de pago vigentes. No se considera plan de facilidades de pago al régimen de asistencia financiera implementado por la Resolución General N° 1276 (AFIP) y Resolución General N° 8 (INARSS), sus modificatorias y complementarias, por lo que la deuda pendiente por obligaciones vencidas hasta el día 31 de marzo de 2004, inclusive, que integra dichos planes, podrá incluirse en el presente régimen, en cuyo caso deberá reformularse, imputando los pagos efectuados con arreglo a lo dispuesto en la Resolución General N° 643.

8. Los intereses -resarcitorios y punitivos-, multas y demás accesorios relacionados con los conceptos precedentes.

b) Los imputados, con auto de procesamiento o prisión preventiva, por la Ley N° 23.771 y sus modificaciones o N° 24.769 y su modificatoria, o por delitos comunes que tengan conexión con el incumplimiento de sus obligaciones impositivas, de los recursos de la seguridad social o aduaneras.

IV) La solicitud de adhesión al régimen se formalizará, hasta el día 20 de septiembre de 2004, inclusive, mediante:

a) La presentación de los elementos que se detallan en el recuadro.

b) El ingreso del primer pago parcial correspondiente al plan solicitado, que no podrá ser inferior a cincuenta pesos (\$ 50.-), con más sus intereses devengados.

La adhesión al régimen se solicitará por única vez, mediante una presentación donde conste, en forma separada, las deu-

1. UN (1) disquete de tres pulgadas y media (3½") HD -rotulado con la leyenda "RAFA - Resolución General N° 1678", apellido y nombres, denominación o razón social y Clave Única de Identificación Tributaria (C.U.I.T.).

2. El formulario de declaración jurada N° 892/A ú 892/B, según se trate de deudas impositivas y contribuciones patronales o aportes personales, respectivamente, por original, generado por el programa aplicativo denominado "REGIMEN DE ASISTENCIA FINANCIERA AMPLIADA - Versión 1.0".

3. Una nota con arreglo a lo dispuesto por la Resolución General N° 1128 ("Multinota"), ante la dependencia en la que se encuentra inscrito el responsable, en la que se detallará la información:

Datos identificatorios del responsable.

- Un informe de las causas-debidamente fundadas- que impidieron cumplir en tiempo y forma con las obligaciones de pago a cargo del fisco.

- En caso de incluirse deudas provenientes del Régimen de Asistencia Financiera, deberá consignarse el impuesto o recurso de la seguridad social y período (mes y año) de la presentación que se formula.

- El compromiso formal de no efectuar, durante el plazo solicitado, distribución de utilidades o retiro de fondos, pagos de honorarios o retribuciones similares, entre otros, a los socios administradores de las sociedades de responsabilidad limitada, en comandita simple y en comandita por acciones o a los directores - según la sociedad de que se trate - que excedan los distribuidos en forma normal y habitual por la empresa o que superen manifiestamente los abonados por otras de similares características, ni inversiones que no correspondan al giro operativo de la empresa.

4. El formulario N° 408 -Nuevo Modelo- en los casos en que la deuda se encuentre en gestión administrativa, contencioso administrativa o judicial.

das impositivas y contribuciones de la seguridad social, y por otro lado los aportes personales de los trabajadores en relación de dependencia.

V) DEUDAS EN GESTION ADMINISTRATIVA O JUDICIAL. PROCEDIMIENTO APLICABLE

En el caso de incluirse en el régimen de pagos parciales deudas que se encuentren en discusión administrativa, contencio-

so-administrativa o judicial, deberá procederse como sigue:

a) El allanamiento mediante la presentación del formulario N° 408 -Nuevo Modelo-, ante la dependencia de este organismo que produjo la última notificación, en el Tribunal Fiscal de la Nación, en el juzgado o en la Cámara Nacional de la Seguridad Social donde se sustancie la causa, según sea el ámbito en el que se encuentre radicada la respectiva discusión administrativa, contencioso-administrativa o judicial.

Cuando los deudores ejecutados judicialmente resulten incorporados al régimen de pagos parciales, la AFIP -acreditada en autos tal incorporación y una vez firme la resolución judicial que tenga por formalizado el allanamiento a la pretensión fis-

cal- suspenderá las acciones de ejecución de la deuda.

b) La cancelación de los honorarios devengados en ejecuciones fiscales, o en juicios donde se discutan deudas incluidas en este régimen de pagos parciales, podrá efectuarse en cuotas mensuales, iguales y consecutivas, que no podrán exceder de DOCE (12), no devengarán intereses y su importe mínimo será de cincuenta pesos (\$ 50.-). La primera cuota se abonará dentro de los cinco (5) días hábiles administrativos del acogimiento y las restantes vencerán el día 20 de cada mes, a partir del primer mes inmediato siguiente a aquélla.

VI) Las disposiciones comentadas tienen aplicación a partir del 28 de mayo de 2004, inclusive.

XXVI CUMBRE DEL MERCOSUR

Los datos salientes del encuentro, en el marco de un conflicto comercial, se centran en la profundización institucional del acuerdo y la presencia de Méjico quién efectuó un pedido formal para asociarse al MERCOSUR.

Durante la primera semana de julio se llevó a cabo en la ciudad de Puerto Iguazú la XXVI Cumbre del MERCOSUR. El evento estuvo caracterizado por los conflictos comerciales como consecuencia de las medidas proteccionistas adoptadas por el gobierno argentino, y por la presencia del Presidente de Méjico Vicente Fox quién negocia el acercamiento de su país al esquema integrativo con el status de socio del acuerdo.

El chisporroteo provocado por las medidas argentinas necesitó una aclaración del Secretario Martín Redrado quién señaló a la prensa que la Argentina no plantea "cerrarnos, sino buscar una forma de eliminar las asimetrías".

Por su parte el mandatario mejicano, después de recordar que su país es

el mayor exportador de mercancías de la región, señaló en reiteradas entrevistas que el MERCOSUR cobraría un mayor dinamismo con la presencia de Méjico y que al mismo tiempo debía verse a los acuerdos bilaterales de comercio como "escalones" en la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En la Cumbre, a pesar de los problemas de índole comercial, se hicieron importantes anuncios vinculados a la profundización institucional del MERCOSUR a través de la puesta en marcha, el mes de agosto de un Tribunal Permanente de Solución de Controversias con sede en Asunción, y de la creación de un Parlamento Común entre los cuatro Estados Partes que podrá deliberar, recomendar y elevar dictámenes al Consejo del Mercado Común.

PROPONEN CREAR UN BANCO DE DESARROLLO DEL MERCOSUR

LeoPyME ha tenido la ocasión de hacer referencia a la siempre latente idea de profundizar la integración financiera del MERCOSUR a través de la creación de un banco regional. En ese sentido durante la Cumbre celebrada en Puerto Iguazú Eduardo Duhalde informó sobre esa iniciativa a los Presidentes del Bloque.

De acuerdo con lo informado por el matutino Ámbito Financiero, Eduardo Duhalde señaló que "nos proponemos trabajar en la creación de un Banco MERCOSUR de Desarrollo, en el que podrían participar, entre otras instituciones, el BICE (Argentina), el BNDS (Brasil), el BNF/BCO (Paraguay) y el BROU (Uruguay), con el apoyo de instituciones regionales tales como el BID, Fonplata y la CAF".

Para el ex mandatario argentino, la carencia de una base de financiación es un obstáculo para la integración.

ACUERDOS SECTORIALES E INVESTIGACIONES DE SALVAGUARDIAS EN EL MERCOSUR

Como consecuencia de la restricción de la importación de productos de Brasil, adoptada por el gobierno argentino los empresarios se reunieron en Buenos Aires y arribaron a un acuerdo sobre cocinas y heladeras, razón por la cual se dispuso el levantamiento de las medidas para ambos productos. Se ordenó una investigación respecto a los televisores provenientes de Manaos.

El gobierno decidió el día 5 de julio pasado, frenar el ingreso automático de electrodomésticos desde Brasil al considerar que la producción nacional fue afectada por el fuerte incremento de las importaciones. El anuncio de las medidas fue efectuado por el propio ministro de Economía y Producción, Roberto Lavagna, quién dispuso la aplicación de licencias de importación no automáticas para los productos de línea blanca procedentes de Brasil y un arancel de 21% a los televisores importados de la zona franca de Manaos.

Con la medida adoptada por el gobierno los importadores deben pedir autorización cada vez que quieran ingresar mercadería al país, aunque, según consignaron fuentes periódicas, el gobierno considera que la demanda de este año ya está cubierta.

La decisión del gobierno fue tomada pocos días antes de la Cumbre del Mercosur en Iguazú en búsqueda de proteger la llamada "línea blanca" y contó con el apoyo de entidades como ADIMRA. Los metalúrgicos a través de su Presidente Manfredo Arbeit, elogiaron la decisión.

A consecuencia de las medidas los empresarios de Argentina y Brasil se reunieron durante los días 14 a 16 de julio en Buenos Aires y mantuvieron conversaciones que fueron seguidas además por ambos gobiernos.

Como resultado de ello: se alcanzaron acuerdos en materia de cocinas hasta julio del año 2005: se estableció un cupo anual de importaciones de 90.000 unidades para el año

2004, de las cuales se descontará el volumen ya ingresado al país hasta el momento. Asimismo, se ha fijado un cupo de 47.500 unidades para el primer semestre del año 2005. Las cifras del remanente del año 2004 y del primer semestre del 2005 están distribuidas por trimestre.

En cuanto a las heladeras, se alcanzó un acuerdo hasta septiembre de 2004, periodo en el cual se clarificaran ciertas diferencias estadísticas: se constituirá un Grupo de Trabajo integrado por representantes gubernamentales y privados a fin de definir durante los próximos 60 días la dimensión efectiva del mercado argentino para el año 2004. Este grupo de trabajo también analizará la evolución futura del comportamiento del sector a fin de asegurar un comportamiento equitativo para los sectores productivos de ambos países.

Mientras tanto, para los meses de agosto y septiembre de 2004, se definió - según lo informado por el Ministerio de Economía - un cupo mensual de 18.160 unidades. Desde el 20/7/2004 hasta el 31/7/2004 el volumen de referencia preliminar será de 6050 unidades. No serán consideradas para estos totales las mercaderías embarcadas hasta el 19/7/2004.

Como consecuencia de estos acuerdos, y tal como fuera anunciado, se levantaron para ambos productos las medidas adoptadas por Resolución N° 444 del Ministerio de Economía y Producción del 5 de julio de 2004.

En cuanto a las conversaciones referidas a lavarropas, no habían concluido aún. Por otra parte, por Resolución del Ministerio de Economía y Producción N° 463 del día 16 de julio se dispuso, tal como fuera anunciado oportunamente, abrir una investigación de salvaguardia para televisores provenientes de la zona franca de Manaos. En el marco de esta investigación se dispone la aplicación en forma inmediata (a la publicación en el Boletín Oficial de la resolución antes indicada) de un Arancel Externo Común de 21,5 %.

EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL ENTRE ARGENTINA Y BRASIL

El lento proceso de articulación de dos aparatos productivos en el proceso de integración fue analizado en la última publicación del Centro de Estudios de la Productividad de la Secretaría de Industria. El trabajo señala que los coeficientes de comercio intra-industrial entre Argentina y Brasil tienden a mejorar después del "piso" tocado durante la crisis.

En un reciente trabajo, el Centro de Estudios de la Productividad (CEP) retomó el análisis del comercio intra-industrial entre Argentina y Brasil que ya había sido analizado a inicios del MERCOSUR por autores como Lucangelli y Sourrouille (1992). La particularidad, de este nuevo estudio es que el mismo se propone esta vez "observar lo acontecido tras los fuertes cambios de precios relativos de los últimos años y en particular desde el 2000 a la fecha".

Cabe recordar que el llamado "comercio intra-industrial" - a contrario del inter-industrial -, es el que abarca la exportación e importación simultánea de productos de una misma actividad, y que por consiguiente muestra el grado de complementación económica entre los dos países.

En tal sentido - para advertir al lector de la importancia del tema - no puede dejar de observarse que sólo a partir de la complementación productiva, puede explicarse la institucionalización y profundización de un esquema de integración. Dicho de otra manera, en nada se avanzaría dándole institucionalidad a un proceso que intente unificar economías que no alcancen grados satisfactorios de complementariedad.

Después de recordar el alto crecimiento del comercio bilateral a partir de la década de los 80 en adelante, el trabajo del CEP muestra también los distintos "vaivenes" sufridos a partir de la liberalización cambiaria de Brasil en enero de 1999 y, particularmente como consecuencia de la crisis Argentina del 2001, que hizo que el comercio entre ambos países se ubicara en un 38% debajo de los niveles alcanzados en 1998.

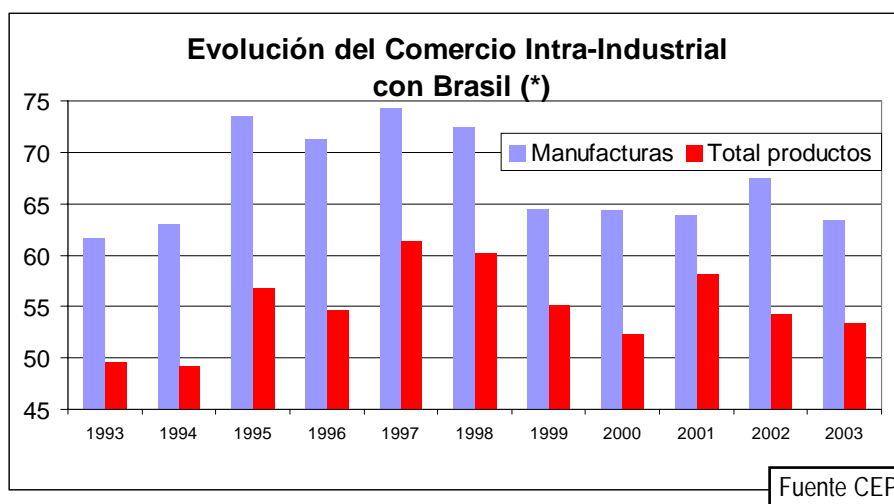
La incógnita a develar para los investigadores de la Secretaría de Industria,

se centró entonces, en saber que pasó con el comercio intra-industrial durante ese crítico periodo de los dos socios mayores del MERCOSUR.

El estudio muestra - después de analizar en detalle las características de los patrones de intercambio - que la implementación del MERCOSUR dio lugar a un procesos de complementación económica que incrementó notoriamente el comercio intra-industrial. Este proceso, se indica, llegó a su máxima expresión en los años 1997-98 cuando a partir de la devaluación del real se inició una reducción de su participación.

También demuestra que después de haberse alcanzado "un piso de deterioro" los coeficientes de comercio intra-industrial tienden a mejorar en numerosos sectores, que no necesariamente son los mismos que exhibían altos valores antes de las devaluaciones.

El trabajo concluye señalando que la revisión de lo ocurrido en los últimos años ratifica la importancia de "la certidumbre y la compatibilidad de las grandes reglas macroeconómicas para el desarrollo de procesos complejos y de lenta maduración como son los de la articulación relativamente armónica de los aparatos productivos en un proceso de integración".



EL BANCO DE LOS POBRES

Basados en una idea del economista Muhammad Yunus de Bangladesh los Bancos de los Pobres comenzaron a operar en el año 1983 y han beneficiado a millones de personas en alrededor de 58 países. En la Argentina existen distintas experiencias, entre ellas, en ciudades como Córdoba, La Plata, Formosa, Santa Fe o Chaco.

Muhammad Yunus es un economista de Bangladesh. Estudió y enseñó en EE. UU. y regresó a su país después de su independencia. Se dedicó a la enseñanza universitaria, pero no tardó en percatarse de que la macroeconomía que impartía a sus alumnos era demasiado teórica y no se correspondía con la realidad en que vivía. Esto lo convenció a dedicarse, con pasión, a estudiar las medidas adecuadas para ayudar al cúmulo de menesterosos en su sobrepoblada nación a salir de tal situación. Pronto se hizo consciente de que sólo se puede salir de la pobreza abandonando las leyes del mercado: proporcionando, a los necesitados, créditos solidarios sin garantía, para que puedan emprender actividades independientes y creativas. Para ello fundó el Banco Grameen, el Banco de los Pobres, que comenzó a operar en 1983. En menos de veinte años, ha beneficiado a más de dos millones de personas, en su mayoría, mujeres (94%), que reunidas en grupos de cinco, solidarias y responsables, consiguieron reembolsar sus pequeños préstamos en contra de todo lo esperado.

En la actualidad, el Banco de los Pobres funciona en 37.000 localidades de Bangladesh, más de la mitad de sus aldeas. El 94% de sus prestatarios son mujeres porque demostraron

que eran más combativas que los hombres para superar su indignidad. El éxito del Banco Grameen fue inmediato y los préstamos acumulados en el año 1997 llegaban a más de dos mil millones de dólares. El Banco Grameen, concede diferentes tipos de préstamos, de un valor medio de los 160 dólares, para permitir la creación de empleos, alquiler de material, adquisición de animales, de terrenos, etc. La genial idea de este profesor universitario se extendió por todo el mundo. El microcrédito llegó a los negros y latinos de los guetos de Chicago que vivían de subvenciones públicas; a las reservas de los sioux y navajos de América del Norte; al círculo polar, en Noruega, para paliar la despoblación de la región, y también a nuestro país. Hay programas de microcréditos en 58 países.

Para Mariana Carvajal, que abordó el tema en Página 12, "El Banco de los Pobres se está extendiendo por nuestro país. En el territorio bonaerense ya hay réplicas en barrios de La Plata, Bahía Blanca, José Mármol, Pacheco, Derqui y Florencio Varela. También en las provincias de Córdoba, Formosa, Chaco, Río Negro, Santa Fe, Entre Ríos y Mendoza. "

MANOS UNIDAS

En la ciudad de La Plata el Banco de los Pobres organizado por la Pastoral Social tiene como objetivo la concesión de micro créditos a aquellos que estén dispuestos a adquirir la materia prima o los instrumentos de trabajo que les permitan iniciar un emprendimiento productivo. Marta Ansala Presidente de MANOS UNIDAS señaló a LeoPyME a fines del mes de junio que "ya se han otorgado 470 créditos destinados a diversos emprendimientos".

Para lograr los créditos de MANOS UNIDAS basta con ser pobre y estar dispuesto a formar un grupo de responsabilidad solidaria. Los grupos deben estar constituidos por cinco per-

sonas que se unen para pedir, cada una, un micro crédito con el que puedan emprender individualmente su propia actividad.

Lo remarcable del proyecto es que para acceder a los créditos no es necesario presentar títulos de propiedad, recibos de sueldo, recibos de jubilación u otras garantías tradicionales.

Las actividades productivas pueden ser muy variadas, dependen de la creatividad y habilidad de quienes solicitan el préstamo.

La experiencia de proyectos similares muestra que las devoluciones se cumplen y los proyectos crecen. En tal sentido la Dra. Marta Ansala Presidente de MANOS UNIDAS, reseñó que en la actualidad se han otorgado 470 créditos destinados a diversos emprendimientos. "La experiencia es muy buena podemos llegar a tener solo un 10% de atraso en los pagos, y hemos verificado que los incumplimientos se deben a problemas muy graves".

La responsable del "Banco de los Pobres" agregó a LeoPyME que "el resultado es muy bueno debido a que se acompaña a las personas durante todo el proceso del desarrollo del emprendimiento".

Debe remarcarse que los fondos del Programa están constituidos por donaciones, "con 50.000 pesos de donaciones hemos otorgado créditos por 120.000" concluyó la Dra. Ansala.

BANCO DE LA GENTE

También Córdoba cuenta con una entidad llamada El Banco de la Gente cuyo objetivo es la asistencia financiera solidaria. Su objetivo es otorgar préstamos a personas con ingresos menores de 500 pesos.

En la provincia de Córdoba fue creado el "Banco de la Gente", un programa de asistencia financiera solidaria y para pequeños emprendimientos.

El Banco de la Gente tiene como propósito ampliar el acceso a microcréditos de la población más necesitada. A través del Banco de la Gente cientos de personas pueden obtener la financiación para abrir un pequeño negocio, pagar las cuentas atrasadas, adquirir una herramienta de trabajo o simplemente completar la canasta familiar.

El Banco de la Gente reproduce esta experiencia, exitosa en todo el mundo, garantizando financiamiento sin intereses y sin burocracia: el principal aval es la confianza que el Gobierno de Córdoba deposita en la gente. Así, la población con ingresos entre los 150 y 500 pesos no sólo accede al crédito, sino que también recupera su productividad y su dignidad. Para eso, fueron creadas dos líneas de crédito que serán entregadas en distintas etapas:

Créditos personales - Créditos de 100 a 300 pesos para

El programa MANOS UNIDAS se propone otorgar préstamos a personas en situación de extrema pobreza.

El préstamo está dirigido a aquellas personas que demuestren estar dispuestas a canalizar y comprometer todas sus capacidades en miras de obtener el máximo beneficio posible a raíz del monto prestado.

El préstamo les debe permitir iniciar o mejorar alguna actividad rentable, en base a sus propias capacidades, de modo que se conviertan en una fuente de ingreso extra a la economía doméstica.

El dinero de estos préstamos proviene de donaciones particulares. Se otorga a mujeres, madres de familia, porque es mayor el grado de compromiso que se verifica frente a la condición de vida de sus hijos.

Se inspira en el esquema de trabajo del bengali Muhammad Yunus, quien expresa: "La familia debe disponer de una casa que no se llueva, de instalaciones sanitarias bien mantenidas, de agua limpia, debe estar en condiciones de reembolsar \$ 8.- por semana, todos los niños en edad escolar deben estar escolarizados, toda la familia debe hacer tres comidas diarias, y hacerse regularmente exámenes médicos".

Para lograr estos objetivos, Yunus creó el banco de los pobres, que da créditos a aquellos que sólo tienen como garantía su condición de pobreza. Y estas mujeres respondieron e hicieron realidad esas premisas.

padres y madres de familia que necesitan adquirir algún bien básico o solucionar necesidades del día a día, como pagar el alquiler atrasado, el teléfono, comprar la ropita del bebé o completar la canasta familiar.

Créditos productivos - Créditos de más de 300 y hasta 1.200 pesos para la puesta en marcha de pequeños negocios. En este caso, el solicitante o el grupo familiar deberá evaluar su proyecto junto al Centro Vecinal de su barrio en Córdoba Capital, o con las autoridades municipales o comunales para los residentes del Interior.

El préstamo se paga en cuotas mensuales, en cualquier sucursal del Banco de la Provincia de Córdoba. Y, una vez cancelado el 60% del crédito, el beneficiario podrá solicitar un nuevo préstamo.

El Banco de la Gente funciona en Av. 24 de Septiembre esquina Gral. Ortiz de Ocampo, Bº General Paz, Córdoba, y atiende de 8 a 20 hs., pudiendo los interesados retirar las solicitudes de crédito en los lugares autorizados. El cumplimiento de todos los requisitos legales y el orden de recepción de las solicitudes serán los criterios utilizados para la selección de beneficiarios.

Para mayor información, comunicarse al 0800-888-1234.

NUEVA DEFINICIÓN PYME EN LA UNIÓN EUROPEA

ENTRARÁ EN VIGOR EN EL AÑO 2005 Y MODIFICA, COMO CONSECUENCIA DE LA INFLACIÓN Y LA MEJORA DE PRODUCTIVIDAD, UNO DE LOS CRITERIOS CUANTITATIVOS DE LA DETERMINACIÓN DE LA CONDICIÓN DE PyME. SU IMPORTANCIA PARA ACCEDER A LOS PROGRAMAS DE APOYO COMUNITARIO, AL BANCO EUROPEO DE INVERSIÓN (BEI) Y EL FONDO EUROPEO DE INVERSIONES (FEI)



Como consecuencia de la proliferación de definiciones de pequeñas y medianas empresas utilizadas en el ámbito comunitario, la Comisión de las Comunidades Europeas dictó el 3 de abril de 1996 la recomendación 96/20/CE sobre definición de pequeñas y medianas empresas.

En tal sentido Erikki Liikanen miembro de la Comisión, recordó que en la lógica de un mercado único sin fronteras interiores ya entonces se consideraba que las empresas debían ser tratadas con arreglo a una base de normas comunes. Y agregó que la mantención de ese enfoque es especialmente necesario si se tienen en cuenta "las numerosas interacciones existentes entre medidas nacionales y comunitarias de apoyo a las PyME". Así por ejemplo respecto a los denominados fondos Estructurales y de investigación o a la utilización del Banco Europeo de Inversión o el Fondo Europeo de Inversiones.

La Recomendación, señaló Liikanen en su informe de elevación, fue ampliamente aplicada por los Estados miembros y la Comisión ha entendido que es necesario introducir modificaciones a la definición a efectos de reflejar mejor la realidad económica comunitaria, procediendo a su actualización, fundamentalmente en lo referente al límite de volumen de negocios afectado por la evolución de los precios y de la productividad.

El artículo 2 de la nueva definición PyME aprobada, establece en su primer inciso que "La categoría de las microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) está constitui-

da por las empresas que ocupan menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no exceda de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros."

La nueva definición "PyME" eleva de 40 a 50 millones de euros el volumen de negocios y de 27 a 43 millones de Euros el balance general anual. Cabe destacar que de acuerdo a la Recomendación las pequeñas empresas ocupan menos de 50 personas y sus volumen de negocios anual es inferior a 10 millones, mientras que las microempresas ocupan menos de 10 personas y no superan en negocios los 2 millones de euros.

Por último debe destacarse que en la Recomendación se señala que los límites estimados para la calificación de las PyMEs representan máximos y por consiguiente los Estados miembros el BEI y el FEI pueden fijar límites inferiores. Para tener en cuenta. No?

CONJUNTO DE MEDIDAS PARA PYMES

Fueron anunciadas por el ministro Lavagna y el subsecretario Poli. Entre las mismas se cuentan una nueva licitación de subsidios de tasas y el lanzamiento de un Fondo de reaseguro para las Sociedades de Garantía.

El Ministro de Economía, junto al Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa, Federico Poli, anunció el 19 de julio pasado que el gobierno realizará un nuevo llamado a licitación para bonificar tasas de interés en créditos a Pymes, por un monto de 100 millones de pesos para la adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional, y de 60 millones para capital de trabajo. Estos nuevos llamados responden al éxito que ha tenido el Régimen de Bonificación de Tasas que administra la Subsecretaría PyME.

La licitación de tasas por \$ 100 millones para bienes de capital convocada en abril pasado está próxima a agotarse mientras que por el llamado realizado en 2003 para capital de trabajo, dentro del marco de instrumentos autoliquidables (cheques de pago diferido, facturas de crédito, cartas de crédito, cupones de tarjetas de crédito, pagarés, etc.), fueron otorgados \$ 103 millones hasta el pasado 30 de junio. Cabe recordar a nuestros lectores que los créditos se otorgaron a tasas anuales del 6 al 12 %, fijas y en pesos, con plazos de hasta 60 meses.

Asimismo, el Ministro informó que en acuerdo con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, dentro de las próximas tres semanas se llamará a una licitación de bonificación de tasa para préstamos bancarios para Pymes forestales a ser desembolsados durante 1,5 a 2 años previos al subsidio, con la garantía del certificado emitido por el organismo estatal respectivo a ser cobrado por la PYME forestadora.

Por otra parte, sobre la base de los trabajos realizados con la Federación de Industria Naval (FINA), el gobierno decidió colaborar en la solución de financiamiento de este sector, mediante un leasing naval para embarcaciones comerciales cuyo costo no superen los \$ 2.250.000. En este sentido, en las próximas cuatro semanas se llamará a una licitación por \$ 100 millones de tasas de Interés destinada a empresas de leasing para operaciones a 7,5 años con una bonificación de 4 puntos porcentuales sobre las ofertadas.

En cuanto a Investigación y Desarrollo, el Ministro informó que se llamará a un concurso para créditos por un total de \$ 10 millones destinados a financiar la etapa de producción en serie y desarrollo comercial de proyectos innovativos exitosos de Investigación y Desarrollo. Los créditos serán de hasta \$ 400.000 por empresa (\$ 600.000 si son asociativos), cubrirán hasta el 80% de la inversión, a un plazo de hasta cuatro años, con hasta 18 meses de gracia.

Este llamado tiende a dar sustento financiero a las PyMEs innovadoras que muchas veces tienen que vender a empresas extranjeras sus desarrollos tecnológicos pues no tiene los recursos necesarios para llevar adelante los proyectos en la etapa comercial productiva. Por esta vía se evitará que la alta renta de las innovaciones se fugue del país.

En el caso de Turismo, se trata de una actividad en pleno desenvolvimiento y, a pedido de varias Provincias y de la Secretaría del rubro, se entendió que muchos empresarios no tuvieron tiempo suficiente para elaborar sus proyectos, sean estos nuevos o de ampliación. Se presentaron 62 proyectos de hotelería por un monto total de \$8,5 millones. En acuicultura se quiere enviar una señal reiterada al mercado sobre la importancia que se le da desde el Estado Nacional a esta actividad en la que la Argentina tiene condiciones óptimas de desarrollo.

El fideicomiso FONAPYME es un fondo de \$ 100 millones aportados por el Estado Nacional, destinado a dar préstamos blandos a PyMEs que, en muchos casos, no pueden acceder a préstamos bancarios debido a las regulaciones fijadas por el Banco Central al sistema bancario.

En cuanto al reaseguro de las sociedades de garantías recíprocas, se anunció que el 31 de julio se haría efectivo el sistema con la aprobación previa del contrato tipo de reafianzamiento. En tal sentido cabe recordar que el fondo de riesgo nominal cuenta con \$ 20 millones integrado por el Estado Nacional, de modo que puede reafianzar hasta \$ 80 millones.

La ley de creación del FOGAPYME, dictada durante la gestión del Presidente de la Rúa, le autoriza a afianzar directamente (como una SGR de primer piso) a sectores y/o regiones donde no existe la asistencia de empresas SGR privadas y hasta un monto que no supere el 25% del total del monto de fianzas emitidas.

LAS MEDIDAS ANUNCIADAS

Bonificación por parte del Estado del costo financiero de los créditos para compra de bienes de capital y capital de trabajo;
Incentivos para la consolidación del sistema de Garantías Recíprocas;
Créditos de fomento para la industria naval, forestal, turismo y acuicultura
Un fondo destinado a promocionar el desarrollo tecnológico y la aplicación en las empresas de los avances en investigación y desarrollo y
Un nuevo llamado a presentación de proyectos de empresas pequeñas y microemprendimientos mediante créditos blandos sin necesidad de cumplir con los requisitos exigidos en materia de normativa por el BCRA.

DESAYUNOS EN ABAPPRA

09/06 /04

"No estamos ante un nuevo modelo de largo plazo, pero hay condiciones para crearlo".



LICENCIADO EDUARDO HECKER
PRESIDENTE BANCO CIUDAD

El Licenciado Eduardo Hecker disertó sobre "El rol de los Bancos en el Desarrollo Económico" en un Desayuno de Trabajo organizado el día 9 de junio pasado por el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa de ABAPPRA.

El responsable del Banco Ciudad comenzó su exposición señalando que era necesario "ir de la economía real hacia algunos elementos del sistema financiero", y en tal sentido realizó, ante los empresarios y funcionarios del sector financiero reunidos en la sede de ABAPPRA, un análisis sobre el desarrollo de las variables económicas en la década de los 90 para luego abordar la evolución del sistema financiero en la actualidad.

Durante el curso de su disertación Hecker advirtió que "la Argentina tiene un problema severo para crecer a largo plazo" y en tal sentido indicó "cuando el Ministro Lavagna habla de un programa que tiene como objetivo la sustentabilidad está poniendo énfasis en algo que no ha sido fácil a lo largo de nuestra historia".

En otra parte de su exposición el funcionario aseveró que "no estamos ante un nuevo modelo de largo plazo, pero hay condiciones para crearlo", y en ese orden de ideas recordó que "a fines del 2001 se registró la distribución más regresiva del ingreso desde 1970" agregando que "mientras en 1970 las brecha de ingresos entre el primero y el último decil era de 12,3 veces, a fines del 2001 esa brecha había ascendido a 28,7 veces".

El titular del Ciudad insistió en señalar que no se puede escindir al sector financiero de la economía real, y a título de ejemplo recordó que "existe un mayor dinamismo en la construcción que en la colocación de préstamos hipotecarios para la vivienda".

Más adelante Hecker se explayó sobre las políticas específicas de la entidad para expandir los préstamos, y en tal sentido recordó que cuando visita las sucursales del Banco todos los gerentes le indican que no pueden dar créditos porque las empresas "están en negro". El banquero concluyó a ese respecto que existe un problema muy serio en las normas regulatorias de la economía.

Al término de su disertación el expositor mantuvo un fluido diálogo con los empresarios quienes reclamaron la flexibilización de las condiciones de acceso al crédito y el alargamiento de los plazos.

EL TEXTO INTEGRO DE LA DISERTACIÓN PUEDE SER CONSULTADO EN NUESTRO SITIO WEB

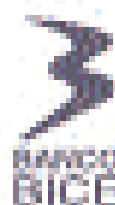


El BICE cambió tanto que, por ejemplo, ahora usted puede venir.



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

Esta nueva operación nos permitirá llegar con nuestros créditos a la inversión y al comercio exterior directamente a las empresas y al ámbito público y privado o sin la intermediación de otros bancos. Un cambio notable, que nos compromete a trabajar aún más comprometidos de que si un país se desarrolla crece, tiene que ser seguido.



BANCO DE INVERSIÓN Y COMERCIO EXTERIOR

Cambiando con el país.

25 de Mayo 1050 (C) 11000000, Ciudad de Buenos Aires. Tel. (011) 4711-0000. Fax (011) 4711-0000. Correo electrónico: info@bice.com.ar