

LEOPyME

ABAPPRA



IdePyME

Año 5, N° 40, abril 2005 - tirada 30.000 ejemplares



CORDOBA
adentrándonos en su
realidad socioeconomica

CONSEJO DIRECTIVO DE ABAPRA

Presidente

CARLOS HELLER

Banco Credicoop Cooperativo Limitado

Vicepresidente 1°

FELISA MICELI

Banco de la Nación Argentina

Vicepresidente 2°

EDUARDO HECKER

Banco de la Ciudad de Buenos Aires

Vicepresidente 3°

CLARISA LIFSIC

Banco Hipotecario S.A.

Vicepresidente 4°

OSCAR MARIO JORGE

Banco de La Pampa S.E.M.

Vicepresidente 5°

RICARDO ROBERTO ROFFE

Nuevo Banco del Chaco S.A.

Secretario General

ESTEBAN ALBERTO DOMINA

Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A.

Prosecretario General

MARÍA EUGENIA TORRES

Banco Provincia de Tierra del Fuego

Tesorero

EUGENIO JOSE ALLENDE

Banco de Formosa S.A.

Protesorero

RICARDO ROBERTO SOSA

Banco de la Provincia de Córdoba S.A.

Vocales

DAMASO LARRABURU

Banco de la Provincia de Buenos Aires

DANIEL PAVICICH

Banco Municipal de Rosario

CARLOS ALBERTO SANDOBAL

Banco Provincia del Neuquén S.A.

RICARDO MATIAS TADDEO

Nuevo Banco de Entre Ríos S.A.

ALEJANDRO RAFAEL RETEGUI

Banco de Corrientes S.A.

ERNESTO CARLOS REY

Banco del Chubut S.A.

GUILLERMO FERRARO

Nuevo Banco Bisel S.A.

OSVALDO FRANCISCO JALDO

Caja Popular de Ahorros de la Provincia de Tucumán

Revisor de Cuentas Titular

HUGO RAUL GARNERO

Nuevo Banco Suquia S.A.

ABAPRA



IdePyME

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

Coordinación Técnica: IdePyME

Diseño y Diagramación
Eliana Bucafusco

Corrección: Carmen Sanchez

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

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

Editor Responsable
ABAPRA

Impresión: SolPrint S.A. solprint@ciudad.com.ar

EDITORIAL



Es sin duda un avance importante que la nueva agenda argentina se centre en analizar el escenario "post default", porque ello implica - con sus más y sus menos - haber superado una de las etapas más traumáticas de la historia de nuestro país. Significa también el comienzo de un periodo de normalización para propios y ajenos, en el que no habrá que desatender el gran esfuerzo fiscal que será, para todos los argentinos, el de los futuros vencimientos de la deuda.

Desde nuestro Instituto PyME hemos señalado con reiteración que las Pequeñas y Medianas Empresas requieren, además de un conjunto de políticas específicas, un escenario macroeconómico adecuado; y en ese sentido no cabe duda que una solución institucional al problema de la deuda, constituye una buena noticia para las miles y miles de empresas que desarrollan actividades en nuestro territorio.

A efectos de brindar a los lectores una reflexión sobre el nuevo horizonte que implica la renegociación de la deuda, incluimos en las primeras páginas, un análisis del tema a cargo del economista en Jefe del Banco Credicoop Coop. Ltda. Leonardo Bleger quien luego de analizar en profundidad el resultado de la negociación de la deuda, remarca que es necesario que "la carga de esa deuda recaiga sobre la sociedad de un modo más equitativo" y plantea una seria reflexión sobre el sistema financiero que viene.

Pero más allá de la importancia del tema debido a las distintas características - y percepciones - que advertimos al analizar la realidad de las Pequeñas y Medianas Empresas, en este número 40 de LeoPyME, con el que empezamos el 6° año de nuestra Revista, hemos querido poner un especial acento en analizar y difundir aspectos económicos e institucionales del llamado "interior" de nuestro país.

Es por esa razón que en este número analizaremos distintos aspectos de la Provincia de Córdoba dónde habitan más de

tres millones de argentinos, y se producen alrededor de un 8% del total de los bienes que genera nuestro país.

Para analizar la problemática de la provincia mediterránea, transcribimos la información sobre aspectos socioeconómicos elaborada por la Agencia de Desarrollo de Inversiones, e incluimos una nota de opinión y dos entrevistas claves para conocer la realidad de esa importante provincia tan rica en historia y bellezas naturales, pero que ha logrado en el curso del siglo anterior convertirse en un verdadero ejemplo de industrialización y trabajo.

Así, en una nota de opinión elaborada expresamente para LeoPyME el Senador Nacional Roberto Urquía remarca la importancia que tiene para su provincia la salida del "default", y al mismo tiempo desde su condición de empresario, representante político de su provincia y titular de la Comisión de Economías Regionales y PyMEs del Senado de la Nación, su visión sobre las Pequeñas y Medianas Empresas.

Desde otra óptica el Secretario de Industria, Comercio y Alimentos Roberto Avalle, nos brindó un amplio y detallado panorama de los sectores que han mostrado mayor dinamismo en el proceso de recuperación económica cordobesa, y al mismo tiempo explicó con detalles las características de las principales políticas públicas desarrolladas para apuntalar la actividad industrial, agrícola y de servicios.

Capacitación a Distancia on-line

Por que 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

Por su parte el Presidente del Banco de Córdoba Ricardo Roberto Sosa, (una institución ligada a la historia de la provincia), se refiere, con precisión al procesos de transformación de una entidad que fue muy afectada por la crisis y que ha logrado una importante recuperación de su actividad comercial a partir de un programa de encuadramiento presentado ante el Banco Central. El Contador Sosa, hace hincapié en señalar la futura apertura al capital privado de la entidad, que paradójicamente tiene sus orígenes, en el año 1873, como una entidad de economía mixta.

Al mismo tiempo, como ya lo señaláramos, reproducimos parcialmente en este número, información elaborada por la Agencia de Desarrollo de Inversiones que dirige Ricardo Rozemberg, a través de la cual podemos cuantificar la importancia de la provincia mediterránea y su participación en el PBI, o en el comercio exterior del país.

Como es habitual, también difundimos los recientes instrumentos de la SSEPYME y otras novedades de importancia, como las nuevas medidas anunciadas por el BCRA para las PyMEs.

Damos comienzo entonces, con este número de LeoPyME a un nuevo año de actividad en el que esperamos siga mejorando el "ambiente" de negocios para las empresas, y el sector financiero pueda consolidar su incipiente rol de financiar buenos emprendimientos.

LEONARDO BLEGER
ECONOMISTA JEFE BANCO CREDICOOP COOP. LTDO.



LA ECONOMÍA Y EL SISTEMA FINANCIERO LUEGO DEL CANJE

Finalmente, la operación de canje de bonos tuvo un alto nivel de aceptación en relación con la mayoría de los pronósticos que se formulaban tanto a nivel internacional como local.

La estrategia oficial fue convencer a los tenedores de bonos de que no habría nuevas mejoras en las condiciones ofrecidas. Esta posición fue corroborada por la sanción de una ley del Congreso que impedía al Poder Ejecutivo otorgar beneficios adicionales. Debe tenerse en cuenta que las condiciones de los nuevos títulos habían sido ya mejoradas sustancialmente para los acreedores en comparación con la propuesta original de Dubai. Menores plazos, mayores tasas de interés y la implementación de un cupón vinculado con el crecimiento, fueron los aspectos incluidos en la que dio en llamarse Propuesta de Buenos Aires.

No puede dejar de mencionarse que el cambio en las condiciones financieras internacionales, caracterizadas por un descenso del rendimiento de los bonos del Tesoro norteamericano y de las primas de riesgo de los bonos de países emergentes, incrementaron el atractivo de los nuevos bonos ofertados en el canje.

La quita obtenida -del orden del 67% en términos de valor presente- es sustancialmente superior a la que lograron otros países en reestructuraciones recientes (Rusia, Ucrania, Ecuador, Uruguay). Esta quita determina una reducción significativa en el monto total de la deuda. Puesto en números, antes del default la deuda era de 145.000 millones de dólares; siguió creciendo hasta alcanzar los 182.500 (como consecuencia de la emisión de la deuda post-default y la acumulación de intereses devengados impagos). En la actualidad, luego del canje, el monto del endeudamiento regularizado alcanza a 124.900 millones de dólares, subsis-

tiendo bonos por 20.000 millones de dólares que no ingresaron al canje y que según el gobierno pueden quedar impagos indefinidamente.

Además de la quita obtenida, el canje permitió también reducir la carga de intereses, ampliar la vida promedio de la deuda (de 8 a 14 años) y desdolarizar una parte de las obligaciones (la deuda en pesos alcanza ahora al 37% del total).

Sin embargo, la deuda seguirá siendo un condicionante muy severo para el futuro argentino. La deuda como proporción del PBI seguirá en un nivel muy elevado, el 83% del PBI del 2004, (sin computar el capital y los intereses de los bonos que no entraron al canje), una relación más desfavorable que la que presentan los países en desarrollo más endeudados como Brasil y Turquía.

Pese a las relativamente bajas tasas de interés de los bonos, en los próximos años los pagos de intereses serán significativos, ya que alcanzarán al 2% del PBI y al 8,5% de la recaudación total. A estos pagos de intereses se suman en los próximos años, abultados vencimientos con los organismos financieros internacionales y de los bonos post-default, determinando elevadas necesidades de financiamiento.

En otras palabras, la deuda -aun reestructurada- impone un exigente y continuado esfuerzo fiscal. De allí que resulte primordial que la carga de esa deuda recaiga sobre la sociedad de un modo más equitativo. Esto requiere mayores recursos para atender las necesidades sociales más apremiantes y una mejor calidad del gasto; así como la transformación de un régimen tributario que -pese a los avances registrados en los últimos años- sigue siendo altamente regresivo.

EL SISTEMA FINANCIERO QUE VIENE

Hoy resulta obvio decir que el inicio de la recuperación de la economía y el sistema financiero no requería de la finalización de la reestructuración de la deuda, como algunos afirmaban.

De todos modos la salida del default contribuirá a consolidar estos procesos.

En cuanto al sistema financiero la disminución de la incertidumbre que abre el fin del default crea mejores condiciones para el aumento de los depósitos por parte del público, así como para seguir extendiendo los plazos de las colocaciones.

La regularización de la deuda argentina influye positivamente sobre el valor real de gran parte de los activos bancarios, lo cual se traducirá en una mayor confianza por parte de los inversores.

Los mayores recursos captados y un fondeo más estable permitirán mejorar la oferta crediticia, en particular aquellas líneas -vivienda para las familias e inversión para las empresas- en las que el plazo resulta fundamental.

El éxito del canje facilitará gradualmente a las grandes empresas el acceso al crédito internacional. De todos modos, existen en el sistema 3.500 millones de dólares provenientes de depósitos en dólares que no han sido utilizados. Son fondos que están también al alcance de las pymes, para financiar exportaciones y su cadena de proveedores a tasas de interés inferiores a las del mercado mundial.

Del lado de la demanda, el escenario post canje puede alentar los pedidos de préstamos a partir de nuevas decisiones de ampliaciones de capital de trabajo, de inversión, de consumo de bienes durables y de compra de viviendas.

En cuanto a las tasas de interés, es muy difícil proyectar

tasas activas inferiores a las actuales, que por cierto son inferiores a las vigentes durante el periodo de la convertibilidad.

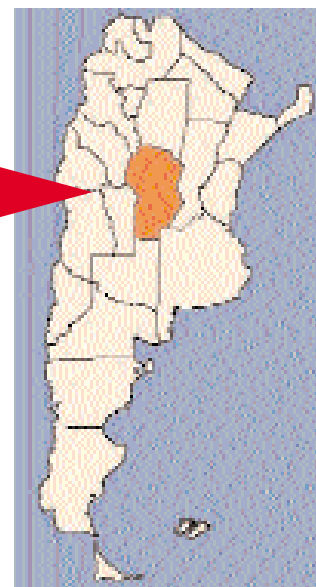
Por otra parte, es muy probable que el costo del fondeo para las entidades crezca por encima de las actuales tasas pasivas extremadamente bajas. Cambios en la estructura de fondeo (menos proporción de fondos a la vista y mayores plazos), el incremento de la inflación y la suba de las tasas de interés internacionales son todos elementos que pueden encarecer la captación de los bancos.

En el plano financiero, entonces, la salida del default contribuirá a mejorar la solvencia de los bancos, aumentar el volumen de intermediación financiera y, en particular, la oferta de créditos, todo lo cual permitirá al sistema financiero argentino incrementar su rol de dinamizador de la actividad económica y financiador del crecimiento.

Constituye una tarea pendiente lograr que la prestación de los servicios financieros tenga en nuestro país un alcance universal, tanto por los sectores sociales como por las regiones atendidas, de modo de contribuir a que los beneficios de la mayor actividad económica y el crecimiento se difundan de un modo amplio y equitativo.

CÓRDOBA

Con una superficie similar a la que ocupan Grecia y Albania la provincia, de clima templado y 3.000.000 de habitantes y altos indicadores educativos, participa de un 8% del producto nacional a través de actividades agrícolas, industriales y de servicios. A efectos de brindar un informe detallado sobre la importancia de la provincia, LeoPyME reproduce parcialmente un estudio socioeconómico elaborado por la Agencia de Desarrollo de Inversiones.



La provincia de Córdoba se encuentra ubicada en la región pampeana del país. Tiene una superficie total de 165.321 km² (el 5,9% del total nacional continental), un territorio similar al que en Europa ocupan Grecia más Albania. La Provincia tiene una posición mediterránea, en la que se destacan dos áreas morfológicas bien diferenciadas por su diversidad de ambientes; por un lado un sector serrano hacia el occidente y otro eminentemente llano hacia el oriente. El clima es templado con una buena diferenciación de las cuatro estaciones y con una temperatura máxima promedio de 30°C y una mínima de 10°C.

Córdoba, cuya capital lleva el mismo nombre, se divide jurisdiccionalmente en 26 departamentos y 248 municipios que cuentan con autonomía política, económica, financiera e institucional.

La población, de acuerdo al último Censo de Población y Vivienda (año 2001) es de 3,052 millones de habitantes los cuales están en un 42,6% concentrados en el departamento donde se ubica la Capital. La incidencia de la población menor a 15 años es del 26,7%, al tiempo que el 40,5% de la población tiene entre 20 y 50 años. La esperanza de vida es de 74 años y la tasa de crecimiento poblacional es del 1,1% (en la Unión Europea es 0,2% y en Estados Unidos es de 1,2%).

Con respecto a los indicadores educativos, la provincia está muy bien posicionada respecto a otros países de Latinoamérica. La tasa de analfabetismo es del 2,1% (en

Latinoamérica el promedio es 10,8%) y la tasa combinada de escolarización entre el nivel primario y secundario asciende al 88,3%. El porcentaje de la población económicamente activa (PEA) con estudios secundarios completos dentro del aglomerado urbano del Gran Córdoba alcanza al 50,9%. Los altos niveles actuales de escolarización hacen prever un incremento en la proporción de la PEA con estudios secundarios completos para los próximos años. La población estudiantil es de 922 mil alumnos incluyendo desde el nivel inicial hasta el superior. La Provincia cuenta con universidades (públicas y privadas) y 155 institutos de estudios superiores no universitarios a los que asisten un total de 177 mil alumnos.

En cuanto a la actividad económica provincial, la misma se desarrolla en torno al sector agropecuario e industrial. Las óptimas condiciones agroecológicas vigentes en gran parte de la provincia explican el importante peso del sector agropecuario. Existen unas 8,4 millones de hectáreas con aptitud para la agricultura y otro tanto es ocupado por la ganadería. Los trabajos destinados a la captación y embalse del agua de sus ríos, destinada al riego aumentaron las potencialidades propias de la agricultura en la región. En el campo industrial, se destacan las ramas de actividad ligadas al sector agropecuario como la industria láctea y frigorífica. No obstante también existe un desarrollo extendido de la industria metalmeccánica fundamentalmente la automotriz y de maquinaria agrícola y de otras industrias como la plástica, indumentaria y materiales de construcción.

CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA PROVINCIAL

El producto bruto geográfico (PBG) de Córdoba alcanzó durante el 2000 los 20.492 millones de dólares representando el 8% del producto nacional. En la composición del producto provincial sobresalen las actividades agropecuarias que representan el 10,4% del PBG, en el sector secundario la industria manufacturera (14%) y en el sector terciario las actividades más importante son las relacionadas con el comercio, restaurantes y hoteles (18,6%) y la intermediación financiera (20,4%). Actividades que en conjunto conforman el 63,6% del producto provincial.

Composición PBG	%
- Sector Primario	10,8
- Sector Secundario	23,0
- Sector Terciario	66,2

SECTOR AGROPECUARIO E INDUSTRIAS VINCULADAS: Las características climáticas, topográficas fitogeográficas unido a una adecuada infraestructura de servicios de asistencia técnica, autotransporte de cargas, transporte ferroviario y almacenaje de granos, han hecho de Córdoba una de las principales provincias productoras agropecuarias del país.

AGRICULTURA: La actividad agrícola se destaca por su diversidad de cultivos ya sea en las oleaginosas, cereales u hortalizas. Durante los últimos años hubo un importante aumento tanto de la superficie sembrada como de la productividad (debido a la incorporación de nueva maquinaria y al mayor uso de fertilizantes y agroquímicos), actualmente los rendimientos promedio por hectárea son superiores a los alcanzados en la mayor parte del mundo. Considerando los cultivos de avena, maíz, sorgo y trigo (cereales) durante los '90 los mismos presentan un crecimiento de la superficie sembrada del 56% mientras que la producción aumentó en un 538%. En el caso del girasol, lino, maní y soja (oleaginosas) la superficie sembrada creció en un 81% y la producción en un 158%.

Los cultivos más destacados por volumen, son la soja que en

el 2002 alcanzó una producción de 9,6 millones de toneladas, el de maíz 5,6 millones de toneladas, trigo con 2,3 millones y girasol con 562 mil toneladas. Por otra parte, el cultivo de maní se destaca entre la producción agrícola cordobesa por su incidencia dentro de la producción nacional (95,5%) y su participación en el comercio internacional (Argentina es el segundo exportador mundial).

El área sembrada totalizó durante la última campaña las 6.036.770 hectáreas, incrementándose un 3% respecto a la campaña anterior y un 47% en relación al promedio de la última década. En cuanto a la variación del área sembrada por cultivo, la siembra de soja es la que más ha crecido en detrimento de la superficie destinada al girasol, maní, sorgo y trigo. El destino de la producción se divide entre la industrialización en Córdoba, en otras provincias y la exportación sin procesamiento, aunque vale aclarar que la exportación más significativa es la de productos ya industrializados que constituye en definitiva el principal destino del producto final.

MOLINERÍA: La molienda de trigo muestra un fuerte desarrollo en la provincia con 16 plantas con un procesamiento promedio de 61.300 toneladas que representan aproximadamente el 28% de la molienda total del país. Los productos elaborados son harina de trigo, sémola, salvado y semolín, afrecho y afrechillo. También es importante la molienda del maíz, cuyo cultivo se concentra fundamentalmente en la zona de Río Cuarto. Es una industria fuertemente concentrada, con 7 molinos maiceros que elaboran diversos productos como aceite de maíz, almidones simples y modificados, glucosa, jarabes, gluten y fructuosa.

ACEITES VEGETALES Y SUBPRODUCTOS: En Córdoba se producen aceites de soja, girasol y maní como así también harinas, expellers y "tortas" de estos productos. La producción se orienta mayoritariamente al mercado externo (se exporta el 85% del aceite y el 95% de los subproductos). La presencia de óptimas características agroecológicas para la producción primaria, modernas fábricas con un alto nivel tecnológico, la cercanía a una eficiente infraestructura portuaria y una extensa red de almacenamiento conforman un sector altamente competitivo. Córdoba posee 4 plantas de aceite y

aproximadamente el 13% de capacidad nacional, con 9.600 toneladas diarias.

GANADERÍA: Córdoba cuenta con rodeos de ganado bovino, porcino, ovino y caprino. De acuerdo a los datos del último Censo Agropecuario (año 2002), el stock ganadero asciende a 6,6 millones de cabezas, siendo 5,9 millones bovinos, 453 mil porcinos, 146 mil ovinos y 173 mil caprinos. La participación en el total nacional es del 10,2%, presentando la incidencia más alta en el ganado porcino donde su participación alcanza el 21,6%. Las perspectivas para la producción de porcinos son muy buenas debido a la disponibilidad de genética y tecnología de alto nivel que redundan en la obtención de carnes de bajo contenido graso. Otra de las características positivas del sector es su buen status sanitario, en especial por ser libre de la enfermedad de PRRS que está presente en los principales países productores.

Con respecto a la faena Córdoba cuenta con 43 frigoríficos, el tamaño y nivel de tecnificación de los mismos es variante por lo que coexisten frigoríficos que atienden sólo el mercado interno y otros que cumplen con todos los requisitos para acceder a los mercados de mejores cortes de nivel mundial (8 frigoríficos están habilitados para exportar a mercados extraregionales y 17 plantas cuentan con habilitación para el mercado latinoamericano). Las perspectivas respecto a la industria frigorífica son muy favorables debido al nuevo status sanitario con el que cuenta Argentina. A partir de los primeros meses del 2002 se registra un aumento considerable en la actividad de los frigoríficos con un nivel de faena que se espera ronde los 1,3 millones de cabezas (superior al nivel promedio de los últimos cinco años que fue de 1,2 millones de cabezas).

INDUSTRIA LÁCTEA: Córdoba presenta un fuerte desarrollo de toda la cadena, desde la producción de leche cruda hasta los distintos productos lácteos como queso, manteca y leches preparadas. Sin embargo, la industria cordobesa tiene una clara orientación hacia los quesos que representan el destino de aproximadamente 60% de los 2.700 millones de litros de leche obtenidos anualmente. El resto de la leche obtenida se distribuye entre leches preparadas (30%),

leches fluidas (5%) y otros productos lácteos (5%). Córdoba representa un tercio de la producción nacional y conforma junto a Santa Fe, la principal cuenca lechera Argentina. De acuerdo a información de la Dirección de Economía Agraria de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, el número de tambos oscilarían en los 5.100/5.250 con un promedio litros/tambo/día de 1.400 litros. La industrialización de la leche se realiza en alrededor de 350 plantas, con una capacidad instalada de 5.500.000 litros /día.

Las condiciones agroclimáticas son favorables para la producción de leche a campo al tiempo que la amplia difusión geográfica asegura la flexibilidad de la producción primaria. Se distinguen 4 cuencas lecheras, siendo la más importante Villa María que concentra el 50% de la producción, distribuyéndose el resto en las cuencas Sur y Noroeste (Departamentos de San Justo y General San Martín) y la Central de menor importancia relativa.

El nivel tecnológico de la cadena es muy bueno, aproximadamente el 50% de la industria está en un nivel de igualdad respecto a sus competidores de los países más desarrollados. Durante los últimos años se dio un fuerte proceso de fusiones y adquisiciones y una reconversión generalizada del sector, el número de establecimientos disminuyó orientándose hacia la producción en un menor número de tambos con rodeos más grandes y mayores rendimientos por animal.

MINERÍA: La producción minera no metalífera es la más relevante en la provincia. Se destacan: cuarzo, feldespato, mica, arcilla y fluorita; y dentro de los metalíferos, el manganeso; rocas de aplicación (caliza, granito triturado y canto rodado) y rocas de ornamentación, como mármoles y granitos, con gran desarrollo al haberse incorporado tecnología de avanzada en su explotación.

SECTOR INDUSTRIAL: Además de la industria de alimentos y bebidas basada en la industrialización de materias primas regionales y que se destaca por los aceites comestibles, productos lácteos, productos de molinería, golosinas, productos cárnicos, y bebidas gaseosas, existen otras ramas industriales de importancia entre las que podemos señalar:

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: Córdoba es un importante centro de la industria automotriz. Hay 3 terminales automotrices radicadas en la Provincia: Fiat, Iveco y Renault que producen aproximadamente el 40% del total de la producción del país, al mismo tiempo existen alrededor de 200 empresas autopartistas, algunas de las cuales son propiedad de grupos importantes como Volkswagen o Fiat.

Durante el segundo quinquenio de la década del '90 se produjo un fuerte flujo de inversiones que redundó en un aumento de la capacidad instalada y una actualización del nivel de tecnificación. El máximo nivel de producción se alcanzó en 1998 con 190.621 unidades, en ese momento la provincia representó el 42% de la producción nacional.

La apertura de la economía y la integración con Brasil hizo que la producción de autopartes pasara de estar orientada exclusivamente al mercado interno a competir para abastecer modelos globales tanto en el mercado interno como en el externo. Para ello, fue necesario un proceso de reconversión del sector con fuertes inversiones, incorporación de tecnología y mejora en la calidad de los productos finales.

MAQUINARIA: La rama metalmecánica tiene un gran desarrollo por diversidad de productos y nivel tecnológico. Se destaca la fabricación de máquinas y equipos para la agricultura, par-

tes para transporte ferroviario, aviones y productos de la industria aeroespacial. Hay más de 140 empresas en Córdoba que producen maquinaria industrial. Otras 390 empresas producen diferentes tipos de maquinarias y productos de aplicación industrial. La ciudad de Córdoba es el principal centro industrial de la Provincia. San Francisco, con 42 empresas, le sigue en importancia. Además, hay 77 fabricantes de equipamiento eléctrico. Matricería Austral del grupo español Gamesa, es la mayor empresa sudamericana productora de matrices.

INDUSTRIA AERONÁUTICA: Presente desde mediados del siglo pasado, con la instalación de la fábrica Militar de Aviones. El primer modelo producido fue el IA-27 Pulqui, el 5° avión jet del mundo. Desde entonces, se fabricaron 10 modelos de aviones tanto de diseño local como bajo licencia. En 1995, la fábrica fue transferida a Lockheed Martin, dedicándose actualmente a la reparación de aviones y a la fabricación de los aviones Pampa, para la Fuerza Aérea Argentina.

OTRAS INDUSTRIAS: La fabricación de plásticos, indumentaria (incluida ropa de cuero, uniformes y ropa de trabajo), explosivos y municiones, cemento, ladrillos, cerámicos y otros materiales de construcción, industrias de alta tecnología (desarrollo de software) completan el espectro productivo industrial de Córdoba.

LAS PRINCIPALES VENTAJAS QUE OFRECE LA PROVINCIA SEGÚN LA ADI *

Instrumentos de promoción a nivel provincial junto a un desarrollo significativo de infraestructura de apoyo a la inversión.

Alto nivel educativo en la población, superando el promedio nacional y el de todo el continente.

Esto queda evidenciado en las tasas de analfabetismo y escolarización en el nivel secundario y superior.

La provincia posee una base industrial importante y dinámica. Es relevante como productora de granos y carnes; y cuenta con un sector de servicios desarrollado, que provee soporte e infraestructura al conjunto de la actividad económica.

El nivel de actualización tecnológica es muy alto debido a las fuertes inversiones que se efectuaron en los últimos años. En especial en los sectores alimentos y bebidas, automotriz y autopartes.

Existen diversos sectores productivos con un futuro promisorio entre los que se destacan la producción de alimentos orgánicos, como granos, carnes, lácteos, frutas, hortalizas y legumbres en condiciones naturales de producción y sanidad, y de calidad de exportación.

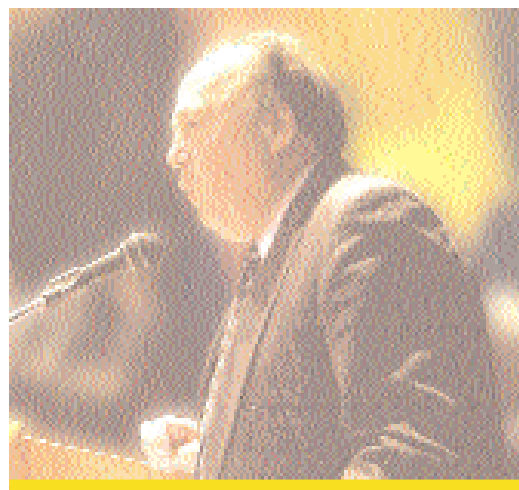
La industria metalúrgica, con la producción de automóviles, autopartes, aviones y maquinarias, también se muestra muy dinámica como motor del crecimiento en la región.

La provincia ofrece una cantidad de atractivos turísticos, con un clima benigno durante la mayor parte del año que favorece también la radicación en la misma de servicios vinculados con la operación de corredores turísticos.

* Documento elaborado por la Agencia de Desarrollo de Inversiones en marzo del 2004.

SENADOR NACIONAL
ROBERTO URQUIA

ESCENARIO POST CANJE DE LA DEUDA. PERSPECTIVAS PARA LAS PYMES CÓRDOBESAS.



El Senador Nacional por Córdoba y Presidente de la Comisión de Economías Regionales y PyMES del Senado de la Nación reflexiona sobre el escenario post default y su implicancia en las PyMES cordobesas. Conocedor - por su propias actividad - del mundo empresarial, Urquía señala que *"debemos trabajar para que los estamentos crediticios, tomen debida conciencia de que los empresarios están saliendo de una crisis económica muy dura, y dentro de las normas bancarias se debe ser lo más flexible posible para financiar el proyecto productivo y el plan empresario"*. El Legislador, remarca algunos proyectos, en los que trabaja la provincia y no duda en propiciar la creación de un Instituto Empresario Argentino, similar al SEBRAE de Brasil.

Cuando acepté la invitación que tan gentilmente me realizaron desde LeoPyME para participar con algunas reflexiones sobre el tema del título, fueron variados los conceptos que se me ocurrieron compartir con Uds., pero por una cuestión de espacio voy a tratar de sintetizar y sistematizar los mismos.

Ya todos conocemos la alta adhesión que tuvo el canje de la deuda pública nacional, esta circunstancia nos obliga a cumplir expresamente con los compromisos reestructurados y sirviendo los mismos para regenerar en el mundo la confianza respecto de la Argentina.

Debido a la situación anteriormente mencionada, pasará algún tiempo hasta que las inversiones productivas del exterior (que son las que nos interesan se radiquen) se instalen en nuestro País, y tendremos durante ese lapso, una intere-

sante oportunidad para que nuestros empresarios, sobre todo los PyMES, sigan apostando a la sustitución de importaciones y a la agregación de valor en los tramos de la cadena productiva.

Deberemos combinar las dos situaciones anteriormente descritas, de regeneración de la confianza global a través del cumplimiento de las obligaciones pautadas por parte del sector público y del reforzamiento del aparato productivo nacional, para que así se generen las divisas que nos ayuden a cumplir con los compromisos internacionales y sirvan para que las empresas nacionales, agreguen tecnología y conocimientos que las tornen más competitivas.

Ahora bien, ajustándome al tema propuesto, tratar de explicar que expectativas tienen las PyMES Cordobesas ante el escenario post default, implica tratar de condensar las expectativas que tienen las PyMES de la Región Centro a la cual la Provincia de Córdoba esta plenamente integrada.

Dentro de este marco, estimamos que es muy importante para las PyMES, el hecho de que en la última licitación de tasas subsidiadas por el Estado Nacional a través de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, hallan participado Bancos con fuerte presencia territorial como lo son, el Provincia de Córdoba, Nuevo Bersa, Santa Fe, Municipal de Rosario, Nuevo Bisel, Credicoop y Nuevo Banco Suquía entre otros. El cupo Regional es un viejo anhelo de quienes somos del Interior del País, ya que le permitirá al empresario asesorarse y acceder a los créditos, sin tener que trasladarse a la Capital Federal, lo que viene a satisfacer una de las expectativas

del sector. Y me es grato ver que más allá de los regímenes de tasas subsidiadas, las Pequeñas y Medianas Empresas vuelven a ser objetos de créditos.

Debemos trabajar para que los estamentos crediticios, tomen debida conciencia de que los empresarios están saliendo de una crisis económica muy dura, y dentro de las normas bancarias se debe ser lo más flexible posible para poder financiar fuertemente el proyecto productivo y el plan empresarial, y no enfocarse solamente en el patrimonio que respalde la solicitud de préstamo. Relacionado con lo anteriormente mencionado, revisando estudios y encuestas privadas cuando se le pregunta a los empresarios respecto del financiamiento obtenido durante el año 2004, una alta pro-

porción dice que obtuvo lo deseado, pero paradójicamente cuando se les pregunta en que plazo tomaron esos préstamos llama la atención ver, que aproximadamente la mitad de ellos lo hicieron a seis meses, un 20% entre 6 y 12 meses, un 18% a entre 1 y 3 años y un porcentaje alrededor del 15% lo realizó a tres años.

También, es para observar con detenimiento la brecha que existe entre el financiamiento obtenido con el financiamiento requerido, que en el caso de créditos a 12 meses tienen una diferencia de más del 50% de lo solicitado, entre 12 y 36 meses del 30% aproximadamente y mayor a 36 meses del 20%.



Hay una nueva carta documento OCA, más ágil, más simple, más operativa. Un servicio de comunicación fehaciente rápido y confiable, con plazos de entrega prioritarios. Una sencilla plantilla de impresión permite utilizar el anverso y reverso de la hoja como campo de texto y su sistema único de estampillas, con códigos de barras, permite el seguimiento electrónico de cada envío a través de la web www.oca.com.ar, brindándole a usted mayor seguridad y la rapidez de siempre.

Para mayor información llame al Centro de Atención al Cliente: 0810-999-7700.



CARTADOCUMENTO

YA ESTÁ NOTIFICADO

En mi humilde entender las cifras anteriores nos indican que debemos trabajar para que se mejoren los plazos, las tasas y el mecanismo de valoración de los proyectos.

Quiero detenerme a analizar dos temas en los cuales se está trabajando, que servirán a las PyMES de la Región Centro; el primer tópico es una obra de infraestructura en la que el Gobierno Nacional, con el BICE y el Gobierno de la Provincia de Córdoba, están tratando de llevar adelante la concreción de la autopista en los tramos de la ruta 9, que va desde Pilar (Provincia de Córdoba) hasta Carcaraña (Provincia de Santa Fe), obra que permitirá a las PyMES Cordobesas acceder a los Puertos del Gran Rosario, con mayor agilidad y seguridad, con la ventaja de poder salir a través del Río Paraná al Mundo.

Y en segundo lugar, los programas que se están implementando desde los Gobiernos Provinciales, relativos a la certificación de calidad PyME y la capacitación que se brinda en normas internacionales, calidad de manufactura e información legal y financiera.

Con relación a la Provincia de Córdoba, está en vigencia la Ley 9121. La mencionada norma crea el Programa de Promoción y Desarrollo Industrial, la misma tiene como objeto prioritario "el desarrollo industrial de los departamentos del Norte y Oeste Provincial y de las economías regionales del resto de la Provincia". Los beneficiarios del programa acceden a subsidios por cada nuevo empleo, al consumo eléctrico, exenciones impositivas y créditos a tasas subsidiadas.

Este programa implementado por la administración del Gobernador De La Sota, permitió la creación de tres mil doscientos veintisiete (3227) puestos de trabajo, en sólo dos años de vigencia, fundamentalmente en sectores PyMES y en departamentos menos favorecidos de la Provincia.

En lo relativo a las economías regionales de la Provincia de Córdoba, se está realizando una fuerte apuesta por ellas, trabajando en la búsqueda de nuevos mercados, la agrega-

ción de valor en productos primarios, las certificaciones de calidad, las denominaciones de origen en productos tales como los lácteos y las carnes caprinas y ovinas, el olivo, las vides y sus derivados, los chacinados, etc.

Otro programa implementado por el Gobierno Provincial orientado mayoritariamente a las PyMES, tiene que ver con los beneficios que se otorgan a la industria del software y aquéllas que realizan innovaciones tecnológicas.

Finalmente, el escenario post default, abre para las PyMES Cordobesas y para la Región Centro una gran oportunidad de crecimiento que debemos desde el ámbito público acompañar, sostener y apoyar con normas y acciones que favorezcan al sector y me detengo por último en un proyecto y una acción. El primero está orientado a la creación de un Instituto Empresario Argentino, con similitudes al SEBRAE Brasileño que estamos tratando en comisión y las acciones que estamos realizando para que se implemente el sistema de ventanillas única para trámites de empresarios MIPyMES.

ENTREVISTA A CR. RICARDO ROBERTO SOSA
PRESIDENTE DEL BANCO DE CÓRDOBA S.A.



"VENDEREMOS EL 40% DE LAS ACCIONES DEL BANCO AL CAPITAL PRIVADO"

Durante el curso de una entrevista llevada a cabo en la Presidencia del Banco de Córdoba S.A., el titular de la entidad se refirió extensamente al programa de saneamiento de la misma que incluye la apertura al capital privado y la privatización del gerenciamiento del Banco. El presidente indicó que era un "esfuerzo titánico" el que estaban realizando al tener que prestar atención al mismo tiempo a la modernización de la institución y el apoyo a la producción.

¿Cuál es la situación del Banco de Córdoba S.A. en la actualidad?

El Banco de la Provincia de Córdoba S.A. está en un proceso de transformación muy importante. Y para que se entienda la magnitud de la misma es necesario hacer una aclaración previa. En la crisis del Tequila en el año '95, la Provincia de Córdoba quebró sus finanzas, y el Banco fue arrastrado por la Provincia porque el gobierno de entonces tenía al Banco como un apéndice de la misma y de sus finanzas. A partir de allí, y durante diez años el Banco dio pérdidas. Luego debió absorber el Banco Social de Córdoba, que era una entidad espantosamente manejada. Para que quede claro, era un Banco cuyos fondos provenían de la Lotería, del juego; o sea tenía un caudal enorme de fondo, pero fueron dilapidados en créditos sin ningún respaldo, que dio origen en su momento lo que se llamó "la megacausa" en Córdoba donde bueno, fueron encarcelados varios directivos.

Es un suceso que conocemos..

Bien. Eso contribuyó al proceso de deterioro del Banco, y dejar de tener el papel que debía cumplir como dinamizador de la economía cordobesa, y de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas. Este proceso empieza a cambiar con la llegada del gobierno del doctor De La Sota, quien establece una política totalmente distinta. En su momento fue una política que planteó la reconstrucción de la entidad vía privatiza-

ción. Es decir que hubo un proceso de privatización, abortado por una nueva crisis. Ello llevó a la declaración de nulidad del proceso de privatización, y al gobierno a encarar una nueva política cuyo objetivo fue poner al Banco en el mercado, ya como entidad autónoma oficial.

¿Hubo un plan de encuadramiento y capitalización del Banco al respecto?

Sí, hubo un plan de reencuadramiento y capitalización, la presentación de dicho plan ante el Banco Central data del año 1996. Y ese fue un proceso difícil vinculado a la gran resistencia del Central, pues en esos años, se hicieron infinidad de promesas y la línea del Central estaba harta de incumplimientos y nos decía: "otra vez otra promesa de ustedes". Y nosotros respondíamos: "no, esto no es promesa y lo vamos a demostrar". Bueno, efectivamente así ocurrió y entonces se puso en marcha nuestro plan de encuadramiento; que implica una nueva capitalización de treinta millones de dólares proveniente de un crédito del Banco Mundial, que la Provincia tiene otorgado y que dada la ruptura de las negociaciones de la Nación, con el F.M.I. quedó bloqueado el último tramo. El crédito es de setenta y cinco millones de dólares, de los cuales treinta iban al Banco. Entonces la Provincia tuvo que asumir el compromiso de que, hasta tanto no se efectivice ese crédito, lo tiene que cubrir en ocho cuotas trimestrales, la primera de las cuales fue aportada el 31 de marzo. Esperamos que en el corto plazo, ya con la salida



del default, se retome la negociación y se nos habilite ese crédito.

Un esfuerzo importante para la Provincia...

Muy importante. Pero no sólo esto, la segunda medida para la capitalización es que la Provincia absorbe un pasivo del Banco de unos cincuenta millones de pesos en deudas que había con el Banco Galicia, Banco Nación y el Banco BICE, y que también hay que decirlo, provienen de la época de la crisis más grande de nuestro país de los últimos años. Se trata de fondos que también utilizó en su momento la Provincia y hoy se hace cargo de ese pasivo.

La tercera medida tomada en el mismo sentido es que esta nos cede a su vez un activo por cincuenta y cinco millones de pesos en créditos que tenía la Provincia con los municipios. Entonces los municipios le pagan al Banco, se acorta el plazo, que era de veinticinco años; la Provincia cobra a veinticinco años y nos cede ese crédito pero acortado el plazo al 2012. O sea que, la Provincia allí hace otro esfuerzo.

Una cuarta línea de capitalización del Banco, es la privatización de la cartera que ya fue iniciada y está en plena ejecución. El 17 de diciembre del 2003, en Licitación Internacional se adjudicó a la firma COBREX, la mayor cartera de cobranza de toda la historia del Banco. Unos mil doscientos millones de pesos, dólares en su momento, de los cuales pensamos recaudar entre ciento cincuenta y doscientos millones de pesos.

¿Lo que se privatizó fue el recupero de la cartera?

Exacto, el recupero. La gestión de cobranza, incluyó todo lo que estaba en categoría tres, cuatro, cinco y seis, pasó por esa licitación. Es importante señalar que llevamos ingresados al Banco, casi cincuenta millones de pesos y regularizada más de cien millones. En realidad, la situación económica esta mejor y cuando la gente ve que hay alguien que no es el Banco el que va a cobrar; sino un tercero que percibe una comisión por ello, quien puede pagar se arrima a hacerlo.

La quinta línea de capitalización es la venta de todos los activos no sujetos al giro comercial del Banco, que son básicamente inmuebles. Desde hace años el Banco incorporó inmuebles y allí quedaron, son alrededor de seiscientos inmuebles. Entonces, el día 9 de marzo en la Asamblea Extraordinaria del Banco, aprobado la Constitución del Fideicomiso, entre "Córdoba Inmobiliaria" y el Banco Provincia de Córdoba S.A.

Al fideicomiso le transferimos la propiedad fiduciaria de los seiscientos inmuebles, para su venta a partir del mes de, abril estimamos,

Capacitación a Distancia on-line

Área: BANCARIA Y FINANCIERA

- REDUCCIÓN DE COSTOS OPERATIVOS EN ACTIVIDADES BANCARIAS
- MANAGEMENT PARA GERENTES DE SUCURSALES
- VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO BANCARIO
- REINGENIERÍA DE PROCESOS BANCARIOS
- LOGÍSTICA DE SERVICIOS FINANCIEROS
- FUNDAMENTOS DE MARKETING FINANCIERO I
- PROGRAMA DE ORIENTACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE PARA ENTIDADES FINANCIERAS

Área: EMPRESARIAL Y COMERCIAL

- DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS
- PLANEAMIENTO COMERCIAL
- PASO A PASO EN EL ARMADO DE UN PLAN DE NEGOCIOS
- EVALUACIÓN DE UN PROYECTO COMERCIAL
- LA NORMA ISO 9001/2000
- MARKETING OPERATIVO I
- MARKETING ESTRATÉGICO II
- CAPTACIÓN DE CLIENTES PYME
- LANZANDO UN NUEVO EMPRENDIMIENTO
- INTRODUCCIÓN A LAS HERRAMIENTAS DE LA NUEVA ECONOMÍA
- NUEVAS FORMAS DE HACER NEGOCIOS UTILIZANDO EL COMERCIO ELECTRÓNICO
- LAS TEORIAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO APLICADAS AL CASO ARGENTINO

Área: PYME Y MICRO

- CONTROL DE GESTIÓN Y TABLERO DE COMANDO ORIENTADO A LA PYME
- MANAGEMENT PARA EMPRESAS PYME
- MARKETING ORIENTADO A PYMES
- TALLER: LANZAR UN MICROEMPRENDIMIENTO
- PROYECTO DE EXPORTACIÓN PARA PYMES
- PYME FAMILIAR, SUS PROBLEMAS Y FORMAS DE RESOLVERLOS

Área: DESARROLLO PERSONAL

- ADMINISTRACIÓN INTELIGENTE DEL TIEMPO
- RESOLUCIÓN EFECTIVA DE QUEJAS Y RECLAMOS

Área: COMERCIO EXTERIOR

- PROYECTO DE EXPORTACIÓN PARA PYMES
- TALLER: COMENZAR A EXPORTAR
- CÓMO ARMAR Y EVALUAR UN PLAN DE EXPORTACIONES?
- OPERATORIA ADUANERA

www.capacitacion.abappra.com
www.capacitacion.abappra.com
www.capacitacion.abappra.com
www.capacitacion.abappra.com

¿Es un esfuerzo de la conducción tener una "visión" de saneamiento del Banco y seguir al mismo tiempo con el giro comercial?. Y por otro lado ¿Cuál es la "sexta" línea de capitalización?

Sin duda, pues estamos llevando a cabo ambas tareas; la transformación del Banco y su relanzamiento comercial, apoyando a la producción. Digamos, que es una tarea muy importante, un esfuerzo titánico para revertir esa situación. Nosotros habíamos solicitado tres años de plazo para la venta de los inmuebles. Y el Central, en la resolución de aprobación del plan de reencuadramiento del 30 de diciembre del 2004, nos ha otorgado dos años. O sea, que estamos más apurados todavía. Pero en definitiva es mejor, porque cuanto más fondos van al Banco mejor será su solidez.

Y una sexta pata de la capitalización es la venta del 40% de las acciones del Banco al sector privado. Con lo cual quedaría una sociedad de economía mixta con participación estatal mayoritaria, con el "management" del sector privado y con retención del Estado de decisiones políticas específicas y acotadas.

Se trata de una capitalización privada importante...

Exactamente. La Legislatura en la Ley de Reforma del Estado del año 99, autorizó la venta de hasta el 100%, de manera que contamos con su aprobación. Lo cierto es que el Banco Central nos pidió concretar dicho objetivo al 31 de diciembre del 2005. Nosotros estamos solicitando como plazo junio del 2006. Hemos hecho una presentación al Central porque es un tema delicado, ustedes saben, y estamos vendiendo una minoría de las acciones del Banco. Lo importante es que el sector privado que va a invertir, lo haga en condiciones de certeza.

En el caso que la venta no se realizara el accionista o sea la Provincia, deberá aportar el 40% del patrimonio para su capitalización.-



La modernización del Banco y sus sucursales

El Banco tiene ciento cuarenta y cuatro sucursales en la Provincia, incluida Capital Federal y Rosario; y ciento veinticinco extensiones de mostrador, que son pequeñas sucursales. Son centros de atención al cliente, de pago de impuestos, de pago a jubilados y a agentes del sector público, en los pueblitos más pequeños. Ello implica que el Banco de Córdoba tiene en gran parte de la Provincia una posición dominante al ser el único Banco, pero a su vez cumple con una función indispensable para la sociedad. Cabe recordar que la entidad estaba fuera del mercado, y por eso comenzamos a prestar, a recuperar cartera, recuperar clientes. Tenemos hoy por hoy créditos con la mejor tasa y los menores costos del mercado. Permanentemente testeamos el sector y nos ponemos siempre por debajo de la competencia. Porque nuestra obligación es promover la actividad productiva, es facilitar los medios en las mejores condiciones, garantizando la probabilidad de cobro del crédito que es lo que nunca más debe pasar y siendo un Banco rentable.

En el marco de un proceso de transformación integral del Banco incorporamos un nuevo software, que significa una inversión de dos millones setecientos mil dólares que empezó en el mes de diciembre. Las tres primeras sucursales en el centro de la Capital, y sus extensiones en mostrador, es un sistema de puesta "on line" de toda la operatoria del Banco con Casa Matriz, sus sucursales, y a su vez la sucursal con el cliente; y las sucursales entre sí.

Y a partir del mes de Marzo, incorporamos diez sucursales mensuales al nuevo sistema, que ya es una aplicación digamos modular. Lo que tenemos en la base del sistema es capacitación del personal, hardware, y conectividad en comunicación.

Esta modernización nos brinda desde el punto de vista interno del Banco, seguridad absoluta. O sea, operaciones transparentes "on line". No hay más movimiento manual. Al mismo tiempo, esa puesta "on line" hace que todos los días cierren todas las cuentas, que estén actualizadas con sus movimientos, y pueda tenerse el back up de operaciones.-

Y desde el punto de vista, del cliente se eliminan las doble cola, las colas que había para operar una caja de ahorro, para que le diera el saldo al cliente y otra cola para retirar los fondos, y otra cola para pagar un impuesto, etc, etc...-Cada caja va a tener su monitor, su computadora, su lector de código de barra, es decir con el número de documento la persona va a la caja, tiene registro de firma digitalizado, aparece en la pantalla todas las operaciones que puede hacer y en el instante hace todas las operaciones posibles, el cliente elimina las colas y esperas, gana tiempo y recibirá un buen servicio.-

Ello nos permitirá liberar personal que está afectado a trabajo administrativo que las cajas generan en un sistema manual e incorpora más bocas de atención al público y volcar gente a la venta de productos en las sucursales. Para lo cual, ya hemos lanzado una gama importante de productos, de venta de planes de ahorro de automóviles, seguros, venta de distintos productos y convenios realizados con los negocios, y ventas telefónicas de productos, digamos estamos abriendo el juego comercial hacia otros productos de los cuales algunos ya nos han dado resultados.

También fuimos dando un cambio de imagen general de la parte edilicia, estamos en un proceso de reestructuración de todas las sucursales, desde poner calefacción y aire acondicionado para que la gente trabaje en condiciones normales y los clientes se sientan cómodos, hasta el cambio de todo lo que son los circuitos internos administrativos y otorgan rapidez y eficiencia al servicio, mejorando la atención a través del nuevo sistema informático, pero que a su vez tenga una señal clara, una imagen de una modernización edilicia que está acompañada con el cambio del sistema interno porque sino no haríamos nada con cambiar las fachadas del Banco o cambiar de mobiliario, si ello no tiene como resultado una real mejora en los servicios al cliente.



Un Banco al servicio de la producción

"Estamos en el mercado en situación de una banca comercial competitiva y en las mejores condiciones"

Al asumir la conducción del Banco, en julio del 2003, plantié tres premisas que el Banco tenía que cumplir: Que el gobierno no le va a decir a quién le debe prestar, que el gobierno no le va a pedir fondos al Banco, y que el Banco tiene que tener utilidad operativa. Son tres premisas básicas en la cual un Banco público no puede dejar de respetar y lo estamos cumpliendo.-

Estos tres aspectos son importantes porque significa mantener al Banco fuera de los avatares de la política. Por el contrario, hoy nos vemos beneficiados porque los excedentes fiscales, nos ayudan a la liquidez en el Banco. Pero, además formalizamos un nuevo convenio con la Provincia mediante el cual cobramos comisiones de mercado al prestar servicios al gobierno, como agente de cobranzas, pagador, y todos los demás movimientos financieros. O sea, que el Banco tiene un ingreso importante proveniente de esa operatoria. Ello nos permite estar en el mercado en situación de una banca comercial competitiva y en las mejores condiciones y con rentabilidad.

Otro de los cambios introducidos es dividir al Banco en Banca de Empresa y Banca Individuo. Es decir, hemos creado el Departamento de Banca de Empresa con oficiales de negocios a quienes les suministramos listados de empresas para visitar; con paquetes de servicios y productos que tenemos para vincular las empresas al Banco. No sólo ofrecemos crédito y asistencia financiera en general sino pago de sueldo, la tarjeta cordobesa, la atención de pago a proveedores, productos comerciales, etc. Nosotros sabemos que una de las características del sistema es la liquidez y la dificultad en la colocación del dinero. Pero notamos el acercamiento de clientes, y tuvimos un fuerte incremento en la colocación. Tuvimos una buena "performance", con un fuerte componente de crédito de consumo.

A nivel de Banca de Empresa, el Comité de Créditos viene aprobando semanalmente diez, doce carpetas. O sea, el Banco trabaja distinto. Califica a la empresa, y luego la empresa toma el financiamiento que le parece pues se maneja con una banca comercial. El Comité de crédito de Directorio califica clientes desde el monto

de doscientos mil pesos y le otorga distintas líneas de créditos.

En esta nueva estrategia, me refiero a la división en Banca Individuo y Banca de Empresa, las sucursales atienden a los individuos y a créditos menores a cien mil pesos. De manera que tanto las sucursales como la Banca de empresas con oficiales de negocios, van en la búsqueda de clientes, a la colocación del conjunto de productos. Desde luego que el proceso se dificultaba por el tremendo, atraso tecnológico que teníamos. Un Banco que dio pérdidas durante diez años, que dejó de estar en el mercado, contaba con tecnología del año 1986.

En la actualidad se observa una demanda importante en dos rubros de la empresa en general, bienes de capital, y en capital de trabajo. Las empresas están tomando la decisión de incorporación de máquinas. A su vez, el aumento de la demanda, ha hecho que, haya necesidad de capital de trabajo. Esta decisión se toma, según observamos, con muchísima cautela porque si algo hemos aprendido es la movilidad de las variables económicas en Argentina

Los empresarios también han aprendido esto y ellos son muy cautos en la inversión y la salida del default va a ayudar a decidir. Nosotros vemos aquí una gran reactivación en sectores como, todo lo que es vinculado al agro nos ha permitido financiar maquinarias, no obstante ser un sector que estuvo muy líquido.

El retorno del crédito

El primer año de la crisis del 2002 y parte del 2003 había una especie de "plan canje", particularmente en el sector agropecuario... Un acoplado de soja contra una máquina. Por eso el productor no venía con el producido de la venta del cereal al Banco a depositar esos fondos, porque no sabían qué le podía ocurrir en el Banco, entonces cuando decidía equiparse, pinchaba las bolsas -silos y canjeaba un acoplado de cereal por la pick up, la sembradora, por el tractor, etc.

El trueque se había instalado. Con el correr del tiempo, la gente fue volviendo al Banco, no sólo con su depósito sino con su necesidad de financiamiento porque mejoró su capacidad de acopio. El acopio ya se da hoy a nivel productor de una manera muy importante. La crisis ha generado este fenómeno digamos, como no tenía alternativa de aplicación en los primeros tiempos, vender un producto a valor dólar para colocarlo en pesos en un Banco que no sabía si se lo iban a devolver, en el 2002 y 2003. Entonces, eso fue cambiando y hoy vuelve la gente al Banco. Quien tiene stock y ha ganado capacidad de acopio, si ve que la soja ha bajado, retiene a la espera de mejores precios y para comprar una máquina accede a un crédito razonable en tasa y plazos

Entonces, eso ha permitido que en estos días estemos firmando convenios de financiación con productores de maquinaria agrícola. Con fabricantes. Estamos firmando ahí en Feriagro, en Baradero con Metalfor, una fábrica de la Provincia muy importante en la producción de fumigadoras.

Hoy hay fábricas de maquinarias que han crecido enormemente. Bueno, firmamos un convenio, la industria hace una bonificación sobre el precio de la máquina, que permite bonificar la tasa, y salimos al cliente con una tasa a sesenta meses del 4.9% anual.

El sistema es novedoso y es lo que se viene. Porque ahora va a haber mayor necesidad de financiamiento. Hasta ahora compró el que estaba líquido.

El que tenía, cereal en la bolsa canjeaba; la rentabilidad del campo hoy esta cambiando, entonces estamos hablando con distintos fabricantes de maquinarias para tener por lo menos una fábrica de

cada rubro, una de tractor, una de sembradoras, una fumigadora, maquinaria de ensilado, es decir con distintos fabricantes una línea de créditos de esta naturaleza que aprovechando el esfuerzo del Banco y del fabricante podemos avanzar en esa línea, en la colocación de fondos a un sector que hoy está capitalizado, porque no nos interesa tanto la tasa de interés, sino la recuperación del crédito, un objetivo que nunca debió abandonar nuestro Banco.

Por otra parte la Provincia de Córdoba tiene un importante sector industrial, particularmente el metalmeccánico dado que aquí se producía el 40% de los automóviles del país.-

Dicho sector sufrió de una manera especial la crisis pasada y hoy esta en plena recuperación con el aumento del consumo de bienes durables, por lo que estamos atendiendo con nuestra política crediticia a un importante grupo tanto de PYMES como de grandes industrias radicadas en la Provincia.-

150.000 plásticos de "La cordobesa"

Para los cordobeses el Banco de Córdoba S.A. es una marca. Y a pesar de que el Banco no se comportó con su público en la medida que debió, la gente le sigue teniendo una fidelidad muy importante. Muy importante, que nos permitió que un producto como "la cordobesa", la tarjeta de crédito que hemos lanzado a mediados del 2003, hoy tengamos ciento sesenta mil plásticos en la calle, con un plan de trabajo que a mediados del año que viene, nos permita alcanzar doscientos cincuenta mil plásticos con muy bajo nivel de mora, en todo el sistema. Hemos realizado convenios con comercios en los que se puede adquirir bienes en dieciocho cuotas sin intereses o con descuentos. Por ello nosotros hemos logrado un nivel de fidelización que hoy la tarjeta es demandada por la propia gente. Es decir, uno lo percibe en la calle, "necesito sacar la cordobesa". Así hemos puesto equipos de venta de la tarjeta en la calle, eso nos ha permitido una expansión muy rápida. Tenemos allí a fin de año alrededor de cincuenta y dos millones de pesos en financiamiento de la tarjeta y hoy supera los ochenta millones mejorando las ventas del comercio en general y por lo tanto el consumo.-



ENTREVISTA A ROBERTO HUGO AVALLE
SECRETARIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y ALIMENTOS
DE LA PROVINCIA DE CÓRDOBA

"cuando la industria automotriz estornuda, Córdoba se resfría"

Durante una entrevista con LeoPyME llevada a cabo en la ciudad de Córdoba el funcionario se refirió a los sectores más dinámicos de la Provincia, entre ellos el automotriz, maquinaria agrícola, alimentación, alta tecnología o turismo; y detalló los programas vigentes destinados a mejorar las condiciones de las PyMEs cordobesas.

Sr. Secretario ¿En qué sectores ha habido una mayor reactivación luego de la crisis de la economía de Argentina?

Bueno. ustedes saben muy bien de que Córdoba tiene una característica, cuando se habla de la industria de Córdoba, se le identifica con la **industria automotriz**. Y eso es bueno porque le ha permitido a nuestra provincia estar en la punta del desarrollo y actualización tecnológica que impone ese tipo de actividades industriales. Nosotros decimos que cuando la industria automotriz estornuda, Córdoba se resfría. Y esto es lo que ha sucedido en los últimos años. Desde principios del año '99, hasta hace no mucho tiempo atrás, la industria automotriz cayó, se fue deslizando por un tobogán cuyo momento más dramático fue el año 2002, año en el cual se vendieron cincuenta y ocho mil autos, casi los niveles del año 1952, o el '59.

Con una capacidad instalada para que niveles de producción?

Con la capacidad instalada para casi novecientos mil automóviles en todo el país. Córdoba tiene aproximadamente un 40% de ese total en lo que hace al montaje de automóviles y camiones. No se olviden que en Córdoba está la única fábrica de camiones pesados que quedó en la Argentina, que es IVECO.

Cuando hablamos de autopartes, ¿estamos hablando de pequeñas y medianas empresas?

Cuando hablamos de autopartes, hablamos de pequeñas y medianas empresas, y con una participación en el total nacional de aproximadamente un 35% de la capacidad de producción total. Es muy importante. A partir de 2003 se empezó a notar una recuperación, pero se recuperaron las industrias que están fuera de la provincia de Córdoba. Usted fijese que prácticamente todas las automotrices instaladas en el país, fuera de la provincia de Córdoba, están todas con proyectos de crecimiento, de desarrollo de nuevos modelos, de inversión, y lamentablemente tanto Renault como Fiat en Córdoba, no están siguiendo esa misma tendencia tan marcada que tienen empresas como Ford, como Peugeot, como Toyota que ha hecho una inversión importantísima.

¿ Cuales son a su juicio las causas de estas diferentes estrategias de inversión?

Yo creo que son estrategias de empresarios, más allá de las cuestiones internas de cada empresa, que pesan al momento de definir cierto tipo de programa. La realidad es que las industrias que tenemos en Córdoba, compiten con las filiales o con las otras empresas del mismo grupo que están instaladas en Brasil. Mientras que las otras empresas han optado por la distribución del mercado a partir de la especialización industrial. Esto ha hecho, en el marco de la crisis que mencioné, que en Córdoba se perdieran, entre los años 98 y 2004, veinticuatro mil puestos de trabajo vinculados al complejo automotriz, es decir, fábricas terminales, fábricas autopartistas, proveedores de servicios, red de concesionarios.

¿Hay competencias entre provincias e incentivos para la ubicación de nuevas terminales ?

No, no, no. Vinculado al tema automotriz, la legislación es nacional. El régimen automotriz corresponde al gobierno federal. Es el Ministerio de Economía de la Nación el que define esa estrategia. Nosotros le hemos hecho planteos sobre cómo debería encararse un nuevo régimen, y qué aspectos centrales deberían considerarse. Por ejemplo, si una fábrica o si una empresa automotriz tiene fábrica en Brasil, y en la Argentina, y solamente importa del Brasil y no produce nada acá, está aprovechando los acuerdos del Mercosur, y no está produciendo a donde nosotros nos interesa que produzca. Entonces, lo que se ha propuesto es que las fábricas que estén en esa situación y que importen del Brasil sin producir en la Argentina, paguen los aranceles correspondientes. Pero ésta es una situación que recién comienza a darse, y hay que primero poner de acuerdo al propio mundillo automotriz en la Argentina; y después, cuando tengamos una posición medianamente unificada, discutir con Brasil cuáles van a ser los nuevos términos en que se va a regir la industria automotriz.

¿Los autopartistas radicados en Córdoba son proveedores de terminales radicadas en otras provincias?

Sí, por supuesto. De hecho nosotros ya hemos avanzado con dos programas durante el año pasado, no solamente para proveer autopartes a otras provincias, sino proveer autopartes a plantas radicadas fuera del país. Caso concreto uno que hicimos el año pasado y que está en este momento en proceso de desarrollo, es con los fabricantes de motores CUMMINS, que es una fábrica de origen canadiense y tiene una planta muy importante en Brasil. Nosotros nos contactamos con los representantes de CUMMINS en la Argentina, y después de un año de negociar con ellos, de mostrar que acá hay capacidad de producción, vinieron dos

personas con capacidad de decisión de compras de Brasil, uno de ellos es un norteamericano, el otro brasilero, y la verdad que visitaron diez, doce fábricas y se han llevado una buena impresión, porque tenemos empresas autopartistas muy bien instaladas, con buena tecnología, y fundamentalmente, con el conocimiento profundo de lo que significa ser un proveedor de línea.

¿Qué otros sectores podría mencionar?

Dentro de la metal metálicas el sector más dinámico son los **fabricantes de maquinarias agrícolas**. A mediados del 2002, cuando la gente de campo, producto de la venta de grandes cosechas, comenzó a ingresar mucho dinero, se inició un rápido proceso de recuperación de la inversión en el sector agropecuario. Esta situación se reflejó en nuestros fabricantes de máquinas agrícolas, y también a los de la provincia de Santa Fe. Ello en cuanto, entre Córdoba y Santa Fe dos provincias en la región centro, producimos más del 70% de las maquinarias agrícolas fabricadas en la Argentina.

Realmente ha sido espectacular el crecimiento que han tenido los productores; han puesto al día sus plantas, incorporado tecnología y muchísima cantidad de gente, a punto tal que yo les aseguro que del interior de nuestra provincia, en la zona agropecuaria donde están las fábricas de máquinas agrícolas la desocupación es marginal, y en algunos lugares no existe. Por el contrario a veces el problema es encontrar gente capacitada para trabajar. Este es un fenómeno inverso del que se da en los grandes conglomerados urbanos, como en el caso de Córdoba capital producto de la crisis del sector automotriz. En general se han financiado a sí mismos, porque lo que ha sucedido es que el hombre de campo, el chacarero, prácticamente ha comprado al contado, al tener grandes cantidades de recursos, el hombre prácticamente no necesitaba crédito.

El otro sector muy dinámico que tiene la provincia de Córdoba, y que hoy compite cabeza a cabeza con el sector electromecánico es la **industria de la alimentación**. Ha tenido un crecimiento muy importante en estos últimos años. Se están generando pequeñas empresas, y hay en carpeta algunos proyectos de inversión medianos de entre dos, cinco seis millones de dólares en el rubro lácteo por ejemplo, que le está dando una dinámica realmente particular al sector. Además, por razones obvias, los productores están radicados fundamentalmente en el interior provincial, donde tiene la materia prima en el campo.

Está en proceso de recuperación **la industria del calzado**, a pesar de algunas dificultades de relación como siempre con Brasil, que ya hemos planteado a las nuevas autoridades de la Secretaría de Industria. Y, en general, otro sector de empresas pequeñas o medianas es el **sector de la madera**, que también han mejorado mucho la performance. Y en los últimos años, o sea desde que nos hemos hecho cargo del gobierno en el año, en julio del 99, hemos puesto el acento muy fuerte en todo lo que es la industria de alta tecnológica. Córdoba, es una plaza realmente excelente para el desarrollo del **software**, de las **telecomunicaciones**, de todo lo que tiene que ver con **la industria informática**, a punto tal que logramos en el 2001, la instalación acá en la ciudad del centro de desarrollo de software de base, que es el número diecinueve que Motorola tiene en el mundo. Este centro de software, hoy por hoy, es el único que hay en América Latina, había uno en México y lo cerraron, hicieron un intento en Chile, y también lo cerraron, y el que persiste en el nuestro con alrededor ciento setenta ingenieros de software, para llegar si Dios quiere, a mediados del año próximo, alrededor de doscientos cincuenta ingenieros de software. Y después, una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas, altamente calificadas desde el punto de vista tecnológico que digamos se están surtiendo, se están abasteciendo de recursos humanos generados por las seis universidades que

tenemos acá en la capital. Yo quiero resaltar este sector.

Por último ¿Qué referencia podría hacernos respecto al sector turístico?.

El sector turismo ha tenido en los últimos tres años, un desarrollo extraordinario. Este año creo que se han terminado los números que he visto días pasados en alrededor de algo más de tres millones y medio de turistas, para la temporada con ingresos estimados en mil setecientos cincuenta millones de pesos. Y para el mini turismo, por ejemplo, ya sea que ya se avecina Semana Santa, me comentaban días pasados en el Club de Turismo, que las plazas de los hoteles de cuatro y cinco estrellas están totalmente tomadas. Es decir que, lo que está demostrando es que en Córdoba hay espacios para nuevos emprendimientos hoteleros y turísticos pero de más jerarquía. Hay dos de lo que yo me he enterado, hay dos emprendimientos que van a desarrollarse a lo largo de este año. Uno entrando a la ciudad de Villa Carlos Paz, ahí se va a hacer un hotel de cinco estrellas que le llaman esto, "sistema de todo incluido" es una empresa cordobesa, una constructora cordobesa que no se propiamente cuál es la marca que van a tomar. Y el otro, es un emprendimiento muy grande que se anunció días pasados, vinieron justamente, los atendió el vicegobernador de Córdoba, es un grupo italiano creo que asociado, no sé si con locales y franceses, una cosa así, es un predio muy grande de ciento tres hectáreas en las costas del dique Los Molinos. Ahí también van a hacer un complejo realmente muy grande, muy importante que es el que obviamente va a llevar todavía dos o tres años de su realización, pero bueno, ya vinieron a anunciar la radicación de este tipo de emprendimientos.

CÓRDOBA APOYA A SUS PYMES

La acción más fuerte que el gobierno de la provincia tiene en materia de apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales para su desarrollo, pasa por la vigencia de la ley 9121 de promoción y desarrollo industrial, de agosto del año 2003. Esta ley, está destinada fundamentalmente a Pymes y propone distintos tipos de beneficios para las empresas que o bien se instalan nuevas, y también pueden acceder a ellos las empresas que ya están instaladas, es decir aquellas que propongan un programa de crecimiento o de nuevas inversiones.

VÍAS DE ACCESO A LOS BENEFICIOS

Las empresas tienen dos vías de acceso a los beneficios de la ley. Una es a través del incremento de un 5% de los activos fijos destinados a la producción. Y el otro, es un incremento como mínimo 10% de la planta de personal que la empresa declara al momento de solicitar los beneficios.

APOYO A LA INVERSIÓN E INCORPORACIÓN DE MANO DE OBRA

A través de estos instrumentos se apoya proyectos de inversión y de incorporación de mano de obra directa.

LOS BENEFICIOS

Los beneficios desde el punto de vista conceptual son básicamente cuatro: subsidio a la mano de obra y al empleo de nueva mano de obra directa; subsidio al consumo de energía eléctrica, desgravación impositiva de todos los tributos provinciales; y acceso a líneas de financiamiento que se canalizan a través del Banco de la Provincia de Córdoba, con fondos propios del estado provincial

LAS REGIONES MÁS POSTERGADAS

Los beneficios están divididos en dos regiones. Por un lado, las regiones más postergadas desde el punto de vista económica que son, la región norte, los departamentos del norte y del oeste cordobés; y el otro gran sector es el resto de los departamentos provinciales incluido el Departamento Capital.

En los departamentos del norte y oeste los beneficios son más amplios. Los subsidios para la ocupación de mano de obra duran cinco años. Los primeros dos años, en el caso del norte y del oeste tiene ciento cincuenta pesos de subsidio mensual por cada nuevo puesto de trabajo durante los primeros dos años. Cien pesos durante los años tres y cuatro, y cincuenta pesos el año quinto.

SUBSIDIO AL CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA.

En el caso de la energía eléctrica, es 50% de descuento en el precio de la energía por el mayor consumo generado para empresas ya radicadas, ahora si es una empresa nueva le agarran todo el consumo, y de ahí también tiene un gradiente para abajo para desaparecer en el quinto año. Los beneficios impositivos, la exención impositiva en el caso del norte y del oeste por veinte años, de todos los tributos provinciales que son: ingresos brutos que si bien en este momento es tasa cero para la industria, esto le da seguridad jurídica de que si en el futuro viene otro gobierno y quiere implementar un nuevo impuesto. Es decir que no les van a cambiar las reglas del juego mientras tenga los beneficios. No paga impuesto inmobiliario, no paga impuesto de sellos, no paga tampoco el impuesto de infraestructura social, es algo así como la "chapa patente" provincial, pero de los vehículos utilitarios hasta estados de a la producción industrial.

BENEFICIOS PARA LOS DEMÁS DEPARTAMENTOS

En el caso del resto de los departamentos, esto alcanza para las actividades industriales que nosotros definimos como de economía regional. Un poco se trata de eso. En los departamentos de la cuenca lechera, obviamente la actividad de la industria láctea, es una actividad económica regional. En el caso de prácticamente toda la provincia de Córdoba, toda la industria metalmecánica es una actividad económica regional. Entonces, esas actividades que están consideradas actividades económicas regionales, tienen conceptualmente los mismos beneficios que le he manifestado yo para, de la zona norte y oeste. Los que cambian son los valores. En el caso de los subsidios a mano de obra son cincuenta pesos los primeros dos años; treinta y cinco del año tres y cuatro; y veinte pesos en el año quinto. La energía eléctrica en vez de arrancar con un 50%, arranca con un 25%. los primeros dos años; 15% el año tres y cuatro, y 10% el año quinto. Y ahí termina el beneficio. En el caso de los impuesto en vez, las exenciones sobre los mismos impuestos que les dije antes, pero en vez de veinte años son diez años.

EL ACCESO AL CRÉDITOS

Se trata de créditos otorgados con fondos de la provincia canalizados a través del Banco de la Provincia de Córdoba. Se otorgan créditos a las empresas beneficiadas por el régimen. Las condiciones generales son cuatro años y medio, con hasta seis meses de gracia, y una tasa de, con todos los gastos, absolutamente todos que no superen el 6,5%.

La Secretaría eleva los proyectos de las empresas al Banco de la Provincia de Córdoba los proyectos de las empresas beneficiarios de la promoción industrial y que solicitan crédito.

El banco administra, y es quién indica si una empresa es sujeto de crédito o no.

El tope máximo de crédito es quinientos mil pesos a efectos de distribuir en una mayor cantidad de empresas y evitar la concentración.

CALIDAD PYME

Otro programa para las Pymes, recientemente implementado es el programa "Córdoba calidad Pymes" A través del mismo se facilita a las empresas el acceso a normas de calidad internacional. La asistencia técnica la brinda la Universidad Tecnológica Nacional a través de un convenio suscripto con el estado cordobés. El estado provincial subsidia alrededor de un 80% del costo. En la actualidad se analiza la posibilidad de ayudar a muy pequeñas empresas del sector lácteo que requieren una especial atención a la calidad de los productos. Con este programa la "calidad" ya no es más un atributo de las grandes empresas.

APOYO A MICROEMPRESAS

Existen toda una serie de líneas de asistencia a micro empresas, en el caso de micro emprendimientos a través de un área específica en el Ministerio de Producción, con pequeños créditos que no son muy flexibles, a bajas tasas de un crédito. El proyecto es evaluado y en función de la evaluación que se hace se le otorga o no finalmente el crédito.

CORDOBA Y LOS MUNICIPIOS DEL INTERIOR

"Trabajamos mucho con los municipios y por supuesto también con las propias organizaciones de los micro emprendimientos. Yo creo que era un sector que al principio estaba muy atomizado pero con el paso del tiempo, los productores o los micro emprendedores se han ido organizando de manera tal que puedan ser interlocutores válidos en cada una de las regiones. Pero obviamente de que quizás el factor más importante de vinculación con este tipo de actividades son los propios municipios porque son finalmente ellos los que están en contacto directo con esto. Y algunos, a través de otras empresas que son finalmente compradores de lo que producen estos micro emprendedores.

Le doy un ejemplo, nosotros evaluamos mucho a un frigorífico de conejos que está radicado en la ciudad de Las Varillas, y a otro que está también en la ciudad de Río Cuarto. Esta gente son productores, este frigorífico es ya de más de veinte años, y claro después de la devaluación vieron y por un problema que tuvo China en el mercado europeo, vieron de que se les abría un mundo de oportunidades realmente extraordinarias para colocar cantidades importantes de conejo fainado. ¿Qué pasaba? El problema era el abastecimiento, es decir de dónde conseguían conejos. Porque realmente no había mucha cantidad de productores. Entonces, nosotros lo que hicimos fue crear un programa de asistencia a todas aquellas personas que estuvieran dispuestas al desarrollo, a tener un pequeño criadero de conejos y además les dábamos también la salida comercial. Es decir, les dábamos el crédito pero sabiendo además que estaba la salida comercial asegurada a través de las empresas. Y eso la verdad que ha funcionado bastante bien. Esta gente está trabajando, y creciendo sus ventas al mercado europeo.

El otro problema que tienen los micro empresarios es que producir en general, yo digo, produce cualquiera; vender, no vende cualquiera. Entonces ahí es donde nosotros queremos tener cuidado de no embarcar a la gente detrás de una ilusión que al poco tiempo se cae, por no tener salida comercial."

EXPORTACIONES DE LA PROVINCIA DE CORDOBA

DATOS DE EXPORTACIÓN

- EVOLUCIÓN EXPORTACIONES 1998-2003 (CUADRO Y GRÁFICO)
- EXPORTACIONES POR GRANDES RUBROS - AÑO 2003- (CUADRO Y GRÁFICO)
- PRINCIPALES COMPLEJOS EXPORTADORES -AÑO 2003- (CUADRO)
- PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS -8 DIGITOS NCM, AÑO 2003- (CUADRO)
- PRINCIPALES EXPORTADORES POR COMPLEJO.
- EXPORTACIONES POR PAÍS DE DESTINO -AÑO 2003- (CUADRO Y GRÁFICO)
- EXPORTACIONES POR BLOQUE ECONÓMICO DE DESTINO -AÑO 2003- (CUADRO)

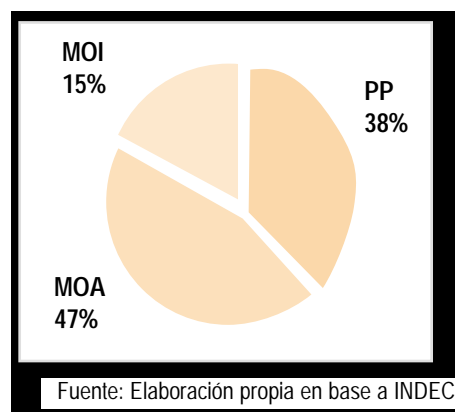
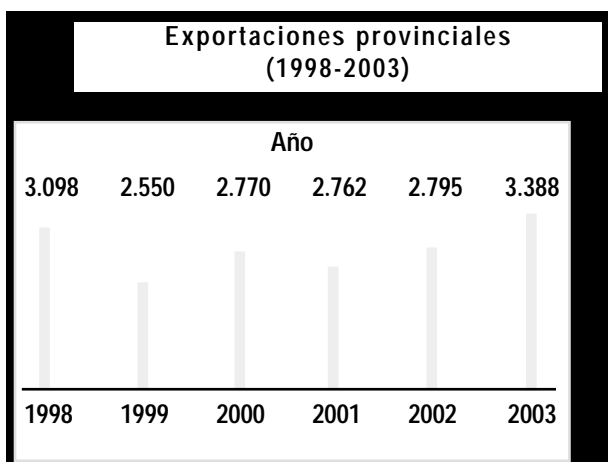
AÑO 2003:
Exportaciones: 3.388 Millones de u\$s
Exportaciones per cápita: 1.082 u\$s
3° Pcia por monto exportado
(11,4% exportaciones argentinas)

Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa

Exportaciones provinciales Millones de U\$S					
Año					
1998	1999	2000	2001	2002	2003
3.098	2.550	2.770	2.762	2.795	3.388

Exportaciones por Grandes Rubros (millones de U\$S)			
PP(1)	MOA(2)	MOI(3)	C&E(4)
1.296	1.576	517	-

(1) PP: Productos primarios.
(2) MOA: Manufacturas de origen agropecuario.
(3) MOI: Manufacturas de origen industrial.
(4) C&E: Combustible y energía.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Principales productos exportados (a 8 dígitos del NCM, miles de u\$s)

Posic.	Descripción	Exports	Part. %
Total		3.388.524	100,0%
23040010	Harina y "pellets" de la extracción de aceite de soja	707.903	20,9%
12010090	Habas (porotos, frijoles) de soja	526.957	15,6%
12022090	Maníes sin cascara, incluso quebrantados.	70.434	2,1%
10059010	Maíz en grano	502.195	14,8%
15071000	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado.	441.296	13,0%
10019090	Trigo y morcajo	133.147	3,9%
87084090	Cajas de cambio para vehículos automóviles	163.564	4,8%
87032310	Automóviles de transporte (hasta 6 personas, cilindrada de 1.500 a 3.500 cc)	18.447	0,5%
15180000	Grasas y aceites animales o vegetales	19.602	0,6%
87089990	Partes y accesorios de vehículos automóviles	40.817	1,2%
20081100	Maníes (cacahuates, cacahuetes) preparados	52.428	1,5%
04022110	Leche entera en polvo sin adición de edulcorante	30.727	0,9%
87012000	Tractores de carretera para semirremolques	23.338	0,7%
29291021	Dísocianato de tolueno	34.272	1,0%
23063010	Tortas, harinas y "pellets" de la extracción de aceite de girasol	13.811	0,4%
15121110	Aceite de girasol en bruto	38.331	1,1%
18069000	Preparaciones alimenticias con contenido de cacao	20.634	0,6%
04021010	Leche en polvo	8.300	0,2%
15079011	Aceite de soja refinado en envases inferiores a 5 lts.	20.015	0,6%
17049020	Bombones, caramelos, confites y pastillas	27.828	0,8%
84082020	Motores diesel de émbolo de cilindrada entre 1.500 y 2.500 cc	14.228	0,4%
15081000	Aceite de maní en bruto	36.155	1,1%
87082999	Partes y accesorios de carrocería (incluidas las de cabina)	24.978	0,7%
04090000	Miel natural	19.332	0,6%
10070090	Sorgo de grano	19.223	0,6%
29189012	Acido 2,4-diclorofenoxiacético (2,4-D), sus sales y sus éteres	14.689	0,4%
04069020	Quesos pasta semidura	12.326	0,4%
87043190	Vehículos de transporte de mercancías inferior a 5 tn.	10.881	0,3%
04069010	Quesos pasta dura	10.772	0,3%
02050000	Carne equina fresca, refrigerada o congelada	10.802	0,3%
02023000	Carne bovina deshuesada y congelada	9.000	0,3%
39202019	Placas de polímeros de propileno.	16.094	0,5%
12060090	Semilla de girasol	8.862	0,3%
19012000	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería	8.538	0,3%
10051000	Maíz para siembra	8.235	0,2%
15179010	Mezclas de aceites refinados, en envases con capacidad de hasta 5 litros	17.753	0,5%
23025000	Pellets de leguminosas	13.790	0,4%
15079019	Aceite de soja refinado	7.259	0,2%
02013000	Carne bovina deshuesada y fresca o refrigerada	6.097	0,2%
Resto		225.462	6,7%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

PRINCIPALES COMPLEJOS EXPORTADORES DE LA PROVINCIA:

*Complejo oleaginoso *Complejo automotriz * Complejo petroquímico
*Complejo cerealero *Complejo lácteo * Complejo cárnico

PRINCIPALES EXPORTADORES POR COMPLEJO

*** Complejo oleaginoso (maní, soja, girasol):**

Aceitera General Deheza S.A. (grasas y aceites vegetales).
Golden Peanut Argentina S.A. subsidiaria de Golden Peanut Company (maní).
Olega S.A.C.I.I.A.Y F. (maní industrializado).
Cotagro cooperativa de primer grado que reúne a 700 productores (maní).
Prodeman (maní confitería)

***Complejo automotriz:**

Fiat Auto Argentina S.A. (componentes automotrices).
Volkswagen Argentina S.A. (componentes automotrices).
Renault Argentina S.A. del Regie Nationale de Usines Renault (componentes automotrices).
Iveco Argentina S.A. del grupo Fiat (material de transporte pesado).
Magneti Marrelli Denso S.A. del grupo Fiat (kits de aire acondicionado).
Maxion International Mototres de Engine Group

***Complejo lácteo**

Nestlé Argentina subsidiaria del grupo suizo Nestec (industria alimentaria).
SANCOR cooperativa de segundo grado integrada por 103 cooperativas.
Arla Foods Ingredients (ingredientes lácteos)

***Complejo petroquímico**

Petroquímica Río Tercero S.A. (disocianato de tolueno).
Atanor S.A. de Dennis Albaught International (química y petroquímica).

***Complejo cerealero**

Bunge Argentina
Lorenzatti, Ruetsch y Cía. S.A.

***Complejo cárnico**

Rexcel (carne de ganado bovino)
Raúl Aimar S.A. (carne de ganado equino).

*** Otros complejos:**

Arcor (golosinas, productos de molinería).
Vitopel S.A. de los fondos JP Morgan y LJ Merchant Banking (productos plásticos).
Molinos Cañuelas del grupo Navilli (productos de molinería).
Matricería Austral S.A. del grupo español Gamesa (metalúrgica).

PAÍS	FOB	Exportaciones por país de destino (en %, año 2003)	
Total general	3.388,5		
China	527,1 15,6%	China	15,6%
Brasil	357,4 10,5%	Brasi	10,5%
Países Bajos	177,6 5,2%	Países Bajos	5,2%
Chile	170,2 5,0%	Chile	5,0%
España	148,4 4,4%	España	4,4%
India	137,3 4,1%	India	4,1%
Tailandia	133,1 3,9%	Tailandia	3,9%
Italia	130,1 3,8%	Italia	3,8%
México	105,0 3,1%	México	3,1%
Alemania	96,4 2,8%	Alemania	2,8%
Egipto	92,9 2,7%	Egipto	2,7%
Francia	71,9 2,1%	Francia	2,1%
Estados Unidos	67,2 2,0%	Estados Unidos	2,0%
Malasia	63,9 1,9%	Malasia	1,9%
Sudáfrica	63,5 1,9%	Sudáfrica	1,9%
Filipinas	58,0 1,7%	Filipinas	1,7%
Perú	56,5 1,7%	Perú	1,7%
Turquía	46,3 1,4%	Turquía	1,4%
Arabia Saudita	45,6 1,3%	Arabia Saudita	1,3%
Emiratos Arabes	43,5 1,3%	Emiratos Arabes	1,3%
Marruecos	41,1 1,2%	Marruecos	1,2%
Bangladesh	37,8 1,1%	Bangladesh	1,1%
Siria	37,6 1,1%	Siria	1,1%
Dinamarca	35,6 1,1%	Dinamarca	1,1%
Portugal	34,4 1,0%	Portugal	1,0%
Colombia	32,3 1,0%	Colombia	1,0%
Japón	31,9 0,9%	Japón	0,9%
Resto	545,9 16,1%	Resto	16,1%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Exportaciones por bloque de destino

Asia Pacífico	27%
Unión Europea	23%
Mercosur	11%
Resto de Aladi	9%
NAFTA	6%
Otros Bloques	25%

Mercosur: Integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Unión Europea: Integrada por Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, San Marino, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Finlandia y Suecia.

NAFTA: Integrado por Estados Unidos, Canadá, México y Puerto Rico.

Resto de ALADI: Integrado por Chile, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Asia Pacífico: Integrado por Japón, Brunei, Corea Republicana, China, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam.

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

FACILIDADES PARA EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMES

Las medidas están orientadas a generar las condiciones para que una mayor proporción de deudores comerciales pueden ser sujetos aptos de recibir financiamiento.

El Directorio del Banco Central de la República Argentina aprobó una serie de disposiciones tendientes a facilitar el acceso al crédito del sistema financiero, principalmente de las pequeñas y medianas empresas. Así lo anunció la entidad mediante el comunicado 48199 del 6 de marzo pasado. Estas medidas resultan complementarias a las adoptadas a fines del año pasado, y están orientadas a generar las condiciones para que una mayor proporción de deudores comerciales pueden ser sujetos aptos de recibir financiamiento del sistema financiero.

En primer lugar, se elevó de \$200 mil a \$500 mil el monto de las asistencias a deudores de naturaleza comercial sobre los cuales una entidad financiera puede optar por clasificarlos en función exclusivamente del cumplimiento en el pago (días de atrasos) de las deudas que mantiene con la entidad. Se evita así tener que evaluar periódicamente su capacidad de repago futura a partir del análisis del flujo de fondo proyectado (que tiene en cuenta una serie de indicadores del deudor tales como su situación financiera, cumplimiento, calidad y honestidad de la administración, sistemas de información, perspectiva del sector de actividad económica donde se desenvuelve y competitividad).

Esta medida -que ya regía para los deudores comerciales con asistencias inferiores a \$200 mil- permite abaratar los costos que las entidades financieras deben afrontar para el seguimiento de la calidad crediticia de las financiaciones que otorgan a pequeñas y medianas empresas, aumentando -en consecuencia- las posibilidades que las mismas sean sujeto de crédito.

Cabe señalar que la mayoría (75%) de las entidades financieras que poseen en la actualidad deudores comerciales inferiores a \$200 mil han hecho uso de la opción de clasifi-

carlos en base al cumplimiento de sus obligaciones con la entidad.

Complementariamente, se elevó de \$200 mil a \$500 mil el monto de las asistencias a partir de la cual las entidades financieras deben verificar que las financiaciones que le otorgan al deudor no superen el patrimonio neto del mismo. Actualmente hay 5.900 deudores que tienen asistencias en entidades financieras de entre \$200 mil y \$500 mil, por un monto total de saldo de deuda de \$1.800 millones, lo que da un promedio levemente superior a \$300 mil por deudor.

Por otro lado, se extendió de 1 año a 540 días la mora de los deudores que se encuentran en concurso de acreedores antes de tener que ser clasificados por las entidades financieras como irrecuperable (situación 5).

Adicionalmente, se elevó de 5% a 20% del patrimonio neto del deudor los montos de pedido de quiebra a partir del cual las entidades financieras deben clasificar al deudor como de alto riesgo de insolvencia (situación 4).

Ambas medidas, de menor impacto, reconocen los plazos judiciales de los procesos de concurso de acreedores así como el impacto de pedidos de quiebra (que generalmente no prosperan) en pequeñas y medianas empresas.

El BCRA puso en marcha estas medidas a través de la Comunicación "A" 4310.

CENTRO de CAPACITACIÓN

PRESENCIALES / AGENDA

Abril

Jueves 21 / 10 a 17 hs./

Fraud Risk Management- Dr. Héctor Perez Lamela

Martes 26 / 10 a 17 hs. /

Alertas Tempranas para evitar moras e incobrables- Cdor. Luis Malugani

Mayo

Martes 3 / 10 a 17 hs./

Clasificación de Deudores, Previsiones Mínimas y Garantías- Dr. Juan Carlos Isi

Martes 10 / 10 a 17 hs./

Lavado de Dinero - Dr. Marcelo Casanovas, Dr. Jose Luis Bonomo

Martes 17 / 10 a 17 hs. /

Cuenta Corriente y Cheque- Dr. Eduardo Barreira Delfino

Martes 24 / 10 a 17 hs. /

Garantías Bancarias y La Instrumentalización del Crédito- Dr. Héctor Pérez Lamela

Martes 31 / 10 a 17 hs. /

Identificación de Billetes (Pesos Argentinos) Sres. Oscar Castagnino y Rodolfo Canevari

Junio

Martes 7 / 10 a 17 hs. /

Operaciones de Intermediación C/Títulos Valores- Dr. Juan Carlos Isi

Martes 14 / 10 a 17 hs. /

Como Prevenir la Responsabilidad Penal y Civil de directivos, gerentes y empleados frente al delito Lavado de Dinero- Dr. Héctor Perez Lamela

Martes 21 / 10 a 17 hs. /

La Autoevaluación del Control Interno en el área de informática de un banco- Lic. Roberto Mariani

Martes 28 / 10 a 17 hs. /

Riesgo Crediticio en un Contexto de Reactivación- Dr. Carlos Chiti

Julio

Martes 5 / 10 a 17 hs. /

Previsiones Mínimas por Riesgos de Incobrabilidad- Dr. Juan Carlos Isi

Martes 12 / 10 a 17 hs. /

Reestructuración de Pasivos Financieros- Dr. Héctor Perez Lamela

A DISTANCIA / AGENDA

Mayo

Lanzamientos Martes 10 - cierre de inscripción 3 de mayo
Captación de clientes PyMe - Ctdor. Oscar Conti

Operatoria Aduanera - Lic. Martín Berben

Lanzamientos Martes 17 - cierre de inscripción 10 de mayo
Reducción de costos operativos en actividades bancarias - Ing. Nereo Parro

Programa de Orientación y Servicio al Cliente - Lic. Augusto Barcaglioni

Marketing operativo I - Ctdor. Oscar Conti

Junio

Lanzamientos Martes 7 - cierre de inscripción 1 de junio
Management para gerentes de sucursales - Dr. Alfredo Pérez Alfaro

Proyecto de Exportación para PyMEs - Lic. Martín Berbén/ Lic. Mariela Mustapich

Paso a paso en el armado de un Plan de Negocios - Lic. Mariela Mustapich

Lanzamientos Martes 14 - cierre de inscripción 7 de junio
Reingeniería de los procesos bancarios - Ing. Nereo Parro

Marketing Estratégico II - Ctdor. Oscar Conti

Si desea conocer
las promociones especiales suscribase a:

solicitud_online@abappra.com.ar

recibirá en su correo información detallada
de los cursos e importantes descuentos.

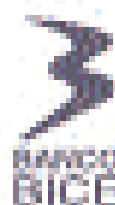
Para mayor información sobre estos cursos:
www.capacitacion.abappra.com

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 tamaño que mejor se adapten a sus necesidades, sin la intermediación de otros bancos. Un cambio notable, que nos compromete a trabajar aún más, convencidos de que si un país se desarrolla crece, tiene que ser rápido.



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