



2000 EL AÑO EN QUE DEBEMOS APOYAR A LAS PYMES MAS QUE NUNCA

Cr. Juan Antonio Olmedo Guerra,

Presidente del Banco de la Provincia de Córdoba y Tesorero de ABAPPRA.

Ha terminado el siglo XX, y con él quienes hemos tenido el privilegio de estar profesional y humanamente cerca, siendo actores de la administración de recursos y por ende del intento de generar un mejor bienestar al ser humano, sabemos y no amerita discusiones que el management de este siglo XX se retira con un alto grado de desazón, ha generado crecimientos económicos en muchos países y ha aumentado como nunca los porcentajes de desocupación y por ende de hambre y pobreza.-. A su vez, quienes hemos participado en foros recientes en niveles internacionales superlativos, con los principales dirigentes de ONG, y de Instituciones que tienen en sus manos el estudio del bienestar de la humanidad para este nuevo siglo, hemos llegado a la conclusión que el Management del siglo XXI, no tiene más alternativas, aunque más no



fuera por egoísmo de supervivencia, que VOLVER AL HOMBRE, poner a disposición del mismo el enorme avance tecnológico de la última década que ha sido mayor que el del resto del siglo, y entonces la economía y la tecnología cumplirán con su mandato divino, cual es mitigar el dolor de miles de millones de seres humanos que están por debajo de la franja de pobreza digna, sumidos en la más abyecta indignidad de la condición del ser humano, cual es el padecimiento del hambre, situación que de seguir creciendo pondrá en serias dificultades la armonía de la convivencia sin distinción de lugares, colores políticos o sistemas economicos.

Todos somos conscientes que la situación no de para más, y que tampoco la podremos revertir milagrosamente en muy poco tiempo. Pero la pero gestión es la

que nunca se inicia. El siglo XXI será sin lugar a dudas el siglo del conocimiento. Y para que ello suceda debemos comenzar urgentemente por revertir la injusta distribución de la riqueza que felizmente se produce en el planeta de manera y cantidades más que suficientes para modificar una buena parte de este esquema duro pero real. A nadie escapa que si los Gobiernos de paí-

ses del primer mundo resuelven en forma inmediata y eficaz la distribución de armamentos y que sectores marginales distribuyan drogas en formas y mecanismos sorprendentemente ingeniosos, si nos decidimos a actuar también podremos resolver esta paradoja que surge de las disertaciones de economistas, crecimiento económico con aumento del hambre y la pobreza, fruto de una cada vez mayor desocupación. Lamentablemente muchos de nuestros economistas, han dejado de

lado esa condición pura de cuando éramos estudiantes por la década del 60 y se han transformado en lobistas de grandes intereses multinacionales que tiene un enorme mercado ventajoso en el tráfico de la miseria.

Pero quedan millones de personas de raíces fuertes enrolados en la ética, la moral, la buena fe, el amor al prójimo más que a sí mismo, dispuestos a dar una gran batalla para que nuestras futuras generaciones en las cuales están nuestros hijos, nietos y descendientes puedan tener un mundo más feliz y armónico.

Vuelvo a mi país y a mi querida ciudad de Córdoba. A nivel nacional, cuando presenciamos el primer mensaje del actual Presidente de la Nación, Dr. De la Rúa, surgió del mismo la imperiosa necesidad de reactivar nuestras economías a través del apoyo de las Pymes.

SERVICIOS & ACTIVIDADES del IdePyME

•Asesoramiento

Sobre programas globales de crédito, convenios financieros con organismos internacionales, orientaciones sobre diagnósticos de gestión empresarial, administrativas, de gerenciamiento e informáticas. Información sobre Sociedades de Garantía Recíproca y otros sistemas asociativos.

• Estudios y Análisis Técnicos

Micro y macroeconómicos, diagnósticos financieros, normas de autoridad monetaria (BCRA) relativas a las pequeñas y medianas empresas; refinanciación de pasivos empresarios - bonos, sistemas de amortización, y devengamientos activos. Información sobre tipos de cambios cruzados para el sector exportador.

• Información sistematizada

A través del Banco de Datos del Instituto o de la Secretaría de Estado para las Pymes.

• Consultoría

Acotamos nuestra tarea en orientar y asesorar sobre las consultoras especializadas de plaza, o bien respondiendo a información técnica sobre las mismas. Igualmente sobre oficinas de representación de las Pymes sobre gestiones de éstas ante organismos públicos o privados, nacionales o extranjeros.

• Capacitación

Organización de seminarios, talleres, workshops y cursos a través del Centro de Capacitación de ABAPPRA en nuestra sede o bien "in company" adecuado a las necesidades de cada empresa. Se tratan temas de planificación financiera, recursos humanos, mercadotecnia, innovación tecnológica e integración regional (Mercosur, Alca, Unión Europea.)

• Desayunos Mensuales

El IdePyME organiza estas reuniones con representantes de las áreas Pymes de los Bancos Asociados, de empresarios, de cámaras, de organismos públicos, economistas. Dos horas de charlas participando de inquietudes comunes sobre temas trascendentes e intercambiando información sobre la marcha de la economía y sus negocios.

• Congresos, Conferencias y Seminarios

Con programas destinados al análisis y el debate sobre el desafío y la problemática del sector en aras de enfrentar y transitar el próximo milenio. El escenario económico y financiero internacional, las perspectivas de la recuperación de competitividad en la economía Argentina, la vigencia de la convertibilidad o la viabilidad de la dolarización, entre otros temas.

• Visitas del IdePyME

Periódicamente el Coordinador y el titular de la Secretaría de Estudios Economicos del Instituto, efectuarán visitas regionales programadas por los Bancos Asociados, a fin de interiorizar a los funcionarios sobre actividades y servicios del IdePyME; previéndose al mismo tiempo, la posibilidad de llevar a cabo reuniones con Empresarios o Cámaras empresariales del lugar.

INFORMACION

• LeoPyME

Publicación mensual del IdePyME. Boletín Informativo de distribución gratuita que resume la actividad del instituto y los principales acontecimientos del sector.

La distribución se realiza por correo al Ejecutivo Nacional, Comisiones Legislativas, Gobernaciones, Ministerios, Secretarías y Municipios, Asociaciones, Academias, Bancos no asociados, Bolsa de Valores, Cámaras, Consejos, Fundaciones, Institutos, Representaciones extranjeras, etc.

A través de los Bancos asociados a ABAPPRA se hacen llegar a las PyMEs regionales clientes, o directamente por solicitud a aquellos que se suscriban, sin cargo alguno.

**En cada banco asociado Ud. podra encontrar un responsable ante el Instituto.
Así también Ud. puede requerir el asesoramiento de IdePyME comunicandose por las siguientes vías:
Tel: 4322-5342 y rotativas • E-mail: idepyme@abappra.com.ar**

TRABAJOS DEL IdePyME

1. Sociedades de Garantía Recíproca
2. Refinanciación de Pasivos Pymes BCRA Comunic."A" 2935/36/37
3. Bonos cupón cero Gobierno Nacional
4. Certificados de participación en títulos valores del Bco. Nación Argentina
5. Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE)
6. Programa de Crédito y Entrenamiento para la Microempresa (MICRONACION)
7. Desgravación Impositiva por cursos de Capacitación
8. Deuda externa nacional
9. Tipos de cambio cruzados
10. Programas de créditos para MiPyMES y PyMES
11. Programa Global de Crédito para la Pequeña Empresa y la Microempresa (BID) BCRA. Comunicación "A" 2977
12. Estado de negociación del área de libre comercio para las Américas (ALCA)
13. Gráficos de las disertaciones durante los desayunos del IdePyME
14. Contratos de Futuros y Opciones sobre divisas para Comercio Exterior
15. Ley de reestructuración de pasivos Bancarios (síntesis) H. Senado y H. Cámara de Diputados de la Nación.



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

**Coordinación Técnica
IdePyME**

**Diseño y Diagramación
Eliana Bucafusco**

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

Sede ABAPPRA e IdePyME: Florida 470 primer piso, 1005 Buenos Aires Argentina
Tel. 4322-5342 y rotativas, e-mail: idepyme@abappra.com.ar, <http://www.abappra.com.ar>

**Editor Responsable
ABAPPRA**

BONO CUPON CERO
PREOCUPACION DE ABAPPRA

Se transcriben los términos de la nota enviada a la Secretaría de Hacienda de la Nación. (*)

**Ref.: Ley 25.190 -
Reestructuración de Pasivos Bancarios**

"Tengo el agrado de dirigirme a Usted, con referencia a la Ley 25.190 sobre Reestructuración de Pasivos Bancarios.

La citada Ley establece, en su artículo 2, que las características de los bonos serán las que establezca el decreto que autorice la respectiva emisión.

Dado que el vencimiento del plazo para acceder a la refinanciación, de acuerdo a la Comunicación "A" 3028 del Banco Central de la República Argentina, opera el 27.01.2000 y no habiéndose publicado hasta el momento la resolución respectiva, le agradeceremos nos haga conocer el estado de situación de emisión de los bonos.

Motiva el presente pedido, la gran cantidad de consultas que están recibiendo nuestras Entidades Asociadas por parte de sus clientes para acceder a tal refinanciación y el escaso tiempo para implementarla.

En aguardo de su pronta respuesta a los fines correspondientes, aprovecho la oportunidad para saludarle muy atentamente."


DR. LUIS B. BUCAFUSCO
DIRECTOR EJECUTIVO

(*) La misma fue recepcionada el día 7 del corriente mes.

CUENTAS NACIONALES

Proyecciones del déficit año 2000 (en millones de \$)

Déficit 1999 según "Alpha" Est. Economía	- 6169
Caída ingresos extraordinarios (privatizac.)	- 1700
Aumento de intereses	- 1350
Aumento transf. a provincias (pacto actual)	- 399
Rebaja contribuciones patronales del 99	- 600
Incrementos superávit cuasifiscal BCRA	69
Déficit tendencial 2000	- 10149
Mayor recaudación, increm. activ. económica	2412
Déficit inercial 2000	- 7737

La Ley de "Responsabilidad Fiscal" admite:	- 4500
Necesidad de ajustar (*)	3237
(*) Se discrimina en:	
a) Baja de gastos	1419
b) Paquete fiscal	1818

Elaboración propia en base a datos suministrados por "ALPHA Estudio de Economía.

EL BANCO NACION ANUNCIO MEDIDAS CONCRETAS PARA PyMEs

Las siguientes son algunas de las medidas comunicadas por la Entidad, en apoyo de las pequeñas y medianas empresas que comenzaran a regir en breve, según hizo saber el nuevo Secretario PyME de la Nación Guillermo Rozenwürcel, en una reunión organizada por la mesa PyME que funciona en el Banco, ámbito donde los representantes del sector se reúnen para plantear sus problemas al Gobierno.

Modificación de la Carta Orgánica del Banco Nación para que funcione como un "banco exclusivamente PyME" otorgando préstamos hasta un millón de pesos a cada empresa.

Moratoria fiscal

Cien millones de pesos del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) para apoyo de nuevos emprendimientos y proyectos asociativos.

Otros cien millones del BICE para garantías complementarias (fortalecimiento de Sociedades de Garantía Recíproca y creación de Sistemas de Reaseguros).

Insistir en la obligación del uso de facturas conformadas.

Otorgar una fecha de tercer vencimiento de facturas de servicios públicos exclusivamente para PyMEs.

Rebaja de contribuciones patronales al 12% para los nuevos empleados generados por el sector.

Devolución inmediata del IVA para PyMEs exportadoras.

HISTORICO CONVENIO PARA LAS PYMES CORDOBESAS

Fue suscripto por el Banco de la Provincia, la Cámara de Comercio Exterior y el Consejo Profesional de Córdoba para facilitar las exportaciones de las Pymes.

El Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba, la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba y el Banco de Córdoba, suscribieron un acuerdo mediante el cual se procederá a la capacitación de las Pymes, a los efectos de facilitar la exportación de sus productos. Sobre el particular, se pondrá especial énfasis en las pequeñas y medianas empresas del interior provincial.

En ese marco el presidente de la Cámara de Comercio Exterior Doctor Fulvio Pagani distinguió la trayectoria de ambas instituciones localizadas en todo el ámbito de la provincia. En lo que atañe al Consejo y conforme el acuerdo suscripto, esta entidad canalizará las actividades a través de la Comisión Asesora de Comercio Exterior con la colaboración de otras 25 comisiones, entre las cuales se destaca la de Pymes.

Cabe subrayar que estos cuerpos de asesoramiento ofrecerán sus servicios ad honorem, estando integrados por aproximadamente 800 profesionales.

El Banco de la Provincia, por su parte, pondrá a disposición para el mencionado fin sus 200 sucursales distribuidas en todo el territorio de la provincia y además, su Departamento de Comercio Exterior, pionero en materia de exportaciones a nivel provincial.

En lo concerniente a la Cámara de Comercio Exterior, debe remarcarse que la misma cuenta con una importante experiencia en la materia, y a partir de la firma del convenio podrá concretar un anhelado objetivo: que las grandes empresas exportadoras de Córdoba colaboren con las Pequeñas y Medianas Empresas mediterráneas. De esta manera estas tres importantes instituciones han decidido concentrar sus esfuerzos a efectos de alcanzar una mayor reactivación de la economía provincial.

2000 EL AÑO QUE DEBEMOS APOYAR A LAS PYMES MAS QUE NUNCA

En mi Provincia, estamos asistiendo con gran beneplácito y ya varios meses de prueba, a un novedoso esquema de administración de los dineros públicos y aplicación del gasto para la realización de un nuevo contrato social, por el cual la dirigencia política, tan desgastada y descreída por sus comunidades, recupere la confianza perdida y por ende se genere la ansiada simbiosis de ayudas mutuas y complementación de acciones gubernamentales con las actividades de las ONG, que serán vitales para éste 2000. Innovación, creatividad, un cierto grado de audacia equilibrada han sido puestas a disposición de su comunidad por nuestro Gobernador y todos están expectantes observando el grado de cumplimiento de tales propuestas que, hoy se pueden medir día a día frente a lo que se aspira para el mundo entero: ESTADOS CRISTALINOS. Y dentro de este esquema de reactivación económica, la Banca Regional esta llamada indiscutiblemente a ser el principal actor, por cuanto siempre se tuvo conocimiento que aún en Estados Unidos, las mayores generadoras de empleo son las Pymes. En Córdoba el 99% de la actividad económica está en manos de las Pymes. Y la Banca Pública con más de 126 años de existencia vio nacer, ayudó y generó los mejores emprendimientos empresarios. Sin distinciones de tamaño. Hoy tenemos empresas en Córdoba de tal porte que son un símbolo internacional de nuestra argentinidad y capitales cordobeses, nacieron de la mano del Banco de Córdoba y hoy con beneplácito recapacitan y van en busca de los sectores Pymes para ayudarles a resolver sus falencias de capacitación, tecnología, know how.(ver Histórico Convenio) Exhortamos a quienes lideren a las Bancas Regionales, generalmente mal utilizadas, saqueadas por Gobiernos de turno, a darles la administración del más alto nivel gerencial privado para que sean bastiones sólidos de la reactivación económica, sin que por ello se transformen en sociedades de beneficencias que no les corresponde... y a los Gobiernos que a través de la reducción de gastos, como es la propuesta en Córdoba, incorporen en sus presupuestos rubros de subsidios para tasas de fomento para tales fines. Que así sea y Dios nos dé las fuerzas para lograrlo. Gracias ABAPRA por distinguirme inmerecidamente con la publicación de estas humildes reflexiones.

SEIS ANDARIVELES PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN CORDOBA

A sí lo consignó el Ministro de la Producción durante una jornada sobre Pymes en la localidad de Bell Ville.

Durante el desarrollo de una Jornada sobre “ Políticas y financiamiento de PYMES en nuestro país “, organizadas por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba, el Dr. Juan Schiaretti, Ministro de la Producción de la Provincia señaló -entre otros aspectos- lo que él consideró los seis andariveles sobre los que caminará el programa del gobierno mediterráneo destinado a apoyar a las pequeñas y medianas empresas para que alcancen niveles de competitividad internacional.

Luego de analizar el estado general de Argentina y hacer su respectivo diagnóstico, enunció los aspectos que apuntan a mejorar la salud económica de la provincia.

MEDIDAS FISCALES: reordenar el gasto de nuestra provincia sobre la base de la reformulación impositiva. Incrementar las posibilidades productivas de nuestro medio y hacer del Estado un ente impulsor de esta actividad. Evaluar las reformas tributarias a nivel provincial y municipal para que los microemprendedores estén dentro de la economía formal.

DESARROLLO DE INFRAESTRUCTURA: En una provincia mediterránea como la nuestra, los costos de producción se encarecen sensiblemente debido a los gastos de fletes. Se hace necesario el desarrollo de una infraestructura acorde a las características geográficas de Córdoba y a las exigencias del sector productivo. La construcción de rutas, la buena conservación de la red secundaria de caminos, la provisión de gas natural, agua potable y electricidad a todo el territorio provincial es de capital importancia para el desenvolvimiento económico de la región.

APOYO FINANCIERO: Se trata de medidas de tipo sectorial que van desde el otorgamiento de crédito abundante con tasas razonables a la creación de un fondo de garantías que permita a las PYMES solicitar préstamos al sistema bancario y ofrecerle, a la vez, garantías serias.

INCORPORACION DE TECNOLOGIA: Este punto no sólo se circunscribe a la incorporación de tecnología en

el proceso productivo, sino que es más amplio. Tecnología es también conocer los nuevos mecanismos de comercialización y organización de la producción, lo que supone una constante formación de las PYMES desde sus trabajadores u operarios hasta los cargos ejecutivos.

IMPULSAR LA ASOCIACION: Si los pequeños y medianos empresarios se asocian, seguramente podrán comprar mejor y a mejor precio. La asociatividad es un concepto sobre el cual hay que trabajar y aplicar en este ámbito.

COMERCIO EXTERIOR: Nuestra región debe abrirse al mercado internacional. Las PYMES tienen que exportar y no quedar libradas al azar. Para ello, es imprescindible una interesante oferta exportable, especificar las misiones comerciales y las tareas de marketing, como así también participar en ferias de exposiciones para que nuestros productos consigan competitividad internacional.



Becher Lichtenstein & Asociados
BDO Consulting S.A.

BDO tiene muchas de las soluciones que su banco o empresa necesitan para ser ágil, innovador y competitivo. BDO conoce como darle valor a su dinero. Proveemos servicios a la medida y soporte personal al negocio y/o emprendimiento a través de:

- ✓ Auditorías según normas BCRA
- ✓ Asesoramiento Impositivo
- ✓ Auditoría de Sistemas Computarizados
- ✓ Planeamiento Estratégico de Sistemas
- ✓ Implementación de Sistemas Integrados Work-Class (SAP, People Soft)
- ✓ Consultoría en Recursos Humanos
- ✓ Desarrollo e Implementación de Soluciones bajo plataforma web. Internet/ Intranet
- ✓ Asesoramiento en el Armado e Implementación de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

BDO es una de las firmas de auditoría más importantes del mundo con más de 500 oficinas en 90 países, 18000 profesionales y 1700 socios y staff, con una facturación global superior a US\$ 1,75 billones.

Av. Córdoba 1318, 9º piso (1055) • 4372-7132
info@bdo-argentina.com

LAS PYMES EN AMERICA LATINA

PROBLEMAS	SOLUCIONES
MERCADO - Poca participación en el mercado interno y casi nula a nivel externo. - Problemas en la adquisición de insumos. - Poca experiencia en el área de comercialización interna y externa.	- Capacitación y formación empresarial. - Información, enlaces, trámites. - Asociación –agrupación. - Integración vertical
TECNOLOGÍA - Procesos productivos con niveles tecnológicos inapropiados o con propensión a la contaminación del medio ambiente. - Resistencia a la incorporación de avances tecnológicos.	- Asesoría. - Infraestructura de difusión y desarrollo tecnológico - Asociación-agrupación. - Capacitación y formación empresarial.
ACTITUD EMPRESARIAL - Propensión al aislamiento - Falta de organización, integración y tendencias a la improvisación. - Poca disposición para emprender proyectos empresariales asociados.	- Capacitación y formación empresarial. - Difusión de experiencias asociativas exitosas. - Capacitación y formación de jóvenes emprendedores.
FINANCIAMIENTO - Limitado al financiamiento industrial. - Carencia de avales y garantías.	- Asociación-agrupación - Créditos de fomento y promoción. - Sistemas de garantías.
CALIFICACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS - Poca especialización y formación. - Bajo nivel de productividad. - Baja valorización y estímulo al trabajo.	- Adecuación y mejoramiento del sistema educativo de los nuevos requerimientos de la demanda de trabajo. - Capacitación gerencial. - Capacitación de los cuadros medios. - Calificación de los operarios. - Mejoramiento del clima organizacional.
ASISTENCIA TECNICA - Costos elevados. - Escasas instituciones de apoyo. - Aplicación de conceptos inadecuados de intervención en las empresas.	- Formación de formadores. - Aplicación de experiencias exitosas. - Promoción y fomento de instituciones de apoyo en el área de asistencia técnica.
MARCO JURIDICO-NORMATIVO - Excesivas regulaciones y trámites. - Inestabilidad política y económica.	- Adecuación del marco legal. - Programas económicos coordinados y coherentes.
PROMOCIÓN - Carencia de estímulos fiscales. - Ausencia de políticas selectivas en el área de promoción de productos y búsqueda de nuevos mercados.	- Adecuación del marco legal. - Política industrial coherente “reestructuración” - Promoción permanente de ferias y exposiciones a nivel nacional e internacional. - Modernización de las agropecuarias comerciales con la incorporación de profesionales idóneos y competente en el área. - Capacitación y formación en el área de comercialización y mercadeo. - Formación de consorcios para la comercialización de productos.

*FUENTE “SELA” (SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO) BRASILIA, BRASIL OCTUBRE 1996

INFORMACION DE ENTIDADES FINANCIERAS

Fuente: Banco Central de la República Argentina - Agosto de 1999 -
**Total de Financiaciones sobre la capacidad prestable de las Entidades, en
 "Cartera Comercial" no mayor a \$ 200.000-**

Entidades	Porcentajes		
	Individuales	Parciales	Totales
1- Bancos			6.60%
1.1- Públicos		8.20%	
1.1.1-Nacionales	0.00%		
1.1.2-Provinciales y Municipales	14.20%		
1.2- Privados		5.90%	
1.2.1-de Capital Nacional	6.60%		
1.2.2-de Capital Extranjero	6.30%		
1.2.3-Cooperativos	29.00%		
1.2.4-Suc. Entid. Financ. Exterior	2.40%		
2- Entidades No Bancarias			2.70%
3- Compañías Financieras			2.00%
3.1-de Capital Nacional	12.60%		
3.2-de Capital Extranjero	0.40%		
4- Cajas de Crédito			16.00%
Total Sistema Financiero			6.50%

Nota: De la simple lectura del cuadro y de la observación del gráfico se deduce que:

- 1- Los bancos Cooperativos son los que más afectan su capacidad prestable a este tramo, el 29%.
- 2- Continúan en esta escala, las Cajas de Crédito (16%), los bancos Provinciales y Municipales (14,2%) y las Compañías Financieras de capital nacional (12,6%).
- 3- Los bancos Privados de capital nacional o extranjero, afectan algo más del 6% del total financiado.
- 4- El total de bancos Públicos observa una afectación del 8,2% para este tramo, mientras que los Privados este coeficiente desciende al 5,9%.
- 5- El Sistema financiero Nacional en su conjunto, reconoce un estado de financiación a deudores por cartera comercial no mayor a \$200.000-, de sólo el 6,50% del total de sus préstamos bancarios.

Los bancos Cooperativos, Provinciales, Municipales y las Cajas de Crédito son integrantes de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPRA).

Donde es
importante
estar...



... está
Carta Franca!

Obtégala ya, llamando al (011) 4339-5544

BANCOS INTEGRANTES DE ABAPRA

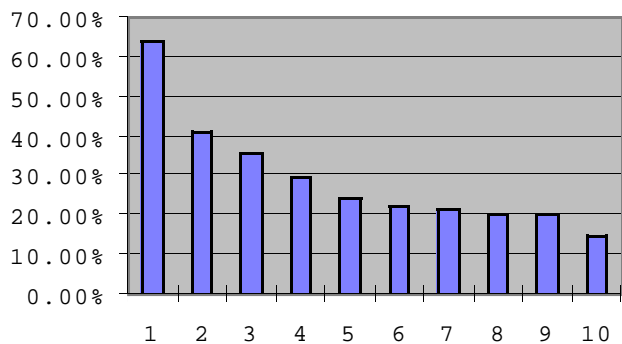
CARTERA COMERCIAL NO MAYOR A \$ 200.000

Diez primeros Bancos, con mayor cartera sobre capacidad prestable

Fuente: BCRA "Informacion de entidades Financieras - agosto 1999 -

Bancos	Porcentaje
1- de Balcarce SA.	64.10%
2- Bisel SA.	40.90%
3- Comercial Israelita SA.	35.80%
4- Credicoop Coop. Ltda.	29.90%
5- de Entre Ríos SA.	24.40%
6- Municipal de Rosario	22.10%
7- Nuevo Banco del Chaco SA.	21.30%
8- Empresario de Tucuman Coop. Ltda.	20.40%
9- de la Pcia. de Buenos Aires	19.90%
10- San Luis SA.	15.10%
Promedio simple (no ponderado)	29.39%

Nota: El promedio simple de la sumatoria entre valores acotados que van desde el 64,1% al 15,1% de la afectación crediticia; (29,39%), supera holgadamente los porcentajes totales del Sistema Financiero Nacional.



USTED PIENSA VIAJAR?

Compre sus divisas

¿Cuánto vale comunicarse
en forma directa con las
PyMEs de todo el país?

Su aviso puede estar aquí.

Consulte al : 15 4492- 6093

ó via e-mail:

idepyme@abappra.com.ar

EL ROL ESTRATEGICO DE LOS MUNICIPIOS EN LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

En momentos en que el Mercosur es objeto de grandes debates, se hace importante reconocer su trascendencia, tanto para nuestro país en general como para las regiones en particular. Es necesario preservarlo de los desafíos coyunturales que enfrenta.

En este marco, la participación real de los diversos actores sociales es un ingrediente fundamental para su consolidación, ya que esos mismos actores son los destinatarios finales del proyecto integracionista.

Es en ese marco participativo donde los Municipios deben tomar un rol estratégico como principal papel protagónico, a partir del conocimiento cierto que poseen sobre las posibilidades regionales, sus oportunidades productivas, y competencias relativas.

El Municipio debe desempeñar un activo perfil en la actividad económica, a través de su vinculación con los distintos actores sociales. Frente a ello, el Mercosur debiera ser el nuevo espacio para desarrollar sus potencialidades, lo que servirá para orientar la realidad local a las exigencias que los actuales escenarios globales hoy generan.

Para hacer frente a estos nuevos desafíos, el Municipio debe concretar estrategias que contemplen:

1.- Desarrollar un claro diagnóstico de las potencialidades de su ciudad dentro del Mercosur; -relacionado a empresas, áreas de servicios hacia éstas, sector educativo, de capacitación, etc.-

2.- Vincularse con Municipios de los otros países integrantes, a fin de definir estrate-

gias de participación a través de mecanismos de consultas e intercambio de experiencias. Esto redundará en un verdadero acercamiento del empresariado PyME local a este proceso regional.

3.- Agruparse para que las realidades del o los municipios en el ámbito regional, no sean ignoradas. Esto llevará a que pueda participarse de la elaboración de planes provinciales o nacionales que persigan la generación de instrumentos de apoyo para los diversos sectores productivos.

El Mercosur es un proceso dinámico en un contexto de permanentes cambios, el desafío es conocerlo y no quedar rezagado en las posibilidades que él pueda generar. Para ello se hace necesario realizar una permanente tarea de Información y Asesoramiento en la que deben actuar en conjunto el sector público con el privado. La consigna es desarrollar la tarea dentro del marco que nuclea municipios con inquietudes comunes, a fin de resolver limitaciones en recursos (humanos o financieros), que puedan limitar el crecimiento de actividades sectoriales.

Así se torna como valiosa una experiencia como la Red de Mercocuidades que hoy convoca a más de cincuenta ciudades de la región y sirve de ejemplo para resumir cuales son las posibilidades y desafíos a enfrentar.

Dentro de este marco consideramos esencial la labor del ámbito Municipal, ya que de esta forma se concretará la adaptación a la evolución de un proceso que debe reconocer esas realidades para que la integración tenga la legitimidad necesaria y la perdurabilidad en el tiempo.

“El Mercosur es el nuevo espacio económico con importantes posibilidades”

Escribe:
Rubén
Geneyro

Abogado.
Especialista
en Integración
Latinoamericana.
Consultor
en Mercosur
dentro del sector público y privado.

LA MICROEMPRESA ES EL NOMBRE CONTEMPORANEO DEL AUTO-EMPLEO



MIGUEL PONCE es ingeniero industrial, licenciado en análisis de sistemas y psicólogo social. Actúo en el ámbito privado, fue gerente de la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA), fue director del programa Bolívar-BID, coordinador del programa de inversiones para Argentina y Uruguay de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y encargado en Roma de la Oficina que dinamizó el Tratado de Asociación Particular acordado entre nuestro país e Italia.

Hoy se desempeña como Director General de Microemprendimientos y Promoción del Empleo del Gobierno Porteño. A un año de su gestión exhibe con orgullo un dato no menor; según los guarismos del Ministerio de Economía de la Nación, Buenos Aires fue la única ciudad densamente poblada del país que redujo su índice de desocupación entre mayo y agosto del año pasado. Precisamente el lapso en que, desde su gestión, se puso en marcha una batería de programas e iniciativas.

En el siguiente diálogo abordamos con el funcionario porteño la problemática de las microempresas.

- ¿Cuándo y cómo aparecen las microempresas?

- El proceso de transformación económica de los últimos años, que exigió a las estructuras productivas locales la incorporación de nuevas tecnologías, la búsqueda de una mayor productividad y menores costos, tuvo un efecto significativo sobre el mercado laboral. Para mejorar esta competitividad, las unidades económicas incrementaron su productividad y racionalizaron sus gastos. Esto, desde luego, repercutió negativamente en los niveles de empleo. Ante la realidad de estas transformaciones en la estructura laboral, la expansión de experiencias microempresariales se viene presentando como una de las alternativas posibles para disminuir el desempleo y el subempleo. Si bien el fenómeno de la microempresa no es reciente en nuestro país, se ha difundido sustancialmente en los últimos años, como respuesta a un sistema económico incapaz de absorber a los trabajadores que se incorporan cada año al mercado del trabajo. Las microempresas son productoras de bienes y servicios, generan empleo e ingresos, contribuyendo de esta manera a incrementar la oferta interna. Ocupan además un lugar en la producción, siendo un factor potencial de crecimiento futuro.

- ¿Qué medidas tomó el gobierno porteño para colaborar con el desarrollo de estas unidades productivas?

- Instrumentamos una serie de programas que procuran la creación y consolidación de microempresas. Por lo pronto la asistencia financiera ocupa un lugar preponderante para el desarrollo del sector ya que el sistema crediticio tradicional prioriza el patrimonio del solicitante y no la idea a desarrollar. El Gobierno porteño otorga préstamos de hasta 6 mil pesos con un sistema de devolución de 24 meses, sin intereses. Con asistencia financiera compensamos las diferencias generadas por la concentración económica, para que puedan cumplir con el rol que la sociedad les demanda: aporte al crecimiento y creación de puestos de trabajo.

- ¿Este es el único tipo de asistencia?

- Desde ya que no. Tenemos conciencia de que la capacitación también es decisiva en este proceso. Por eso brindamos asesoramiento en tópicos vinculados con la contratación de personal, inscripción en la Dirección General Impositiva y en Rentas, el marketing, los procesos de comercialización, el desarrollo de habilidades gerenciales, aspectos legales del Mercosur... en infinidad de temáticas. La capacitación que se otorga es totalmente gratuita, a medida y personalizada, ya que las características de cada microemprendimiento suelen ser originales. Ya han recibido asistencia microemprendimientos pertenecientes a las industrias manufacturera, del cuero, la vestimenta, el calzado, sustancias químicas y productos metálicos; a servicios para empresas de transporte y almacenamiento, y de los sectores financieros, del seguro y de bienes inmuebles; y al comercio minorista y mayorista. También se beneficiaron microempresas que desarrollan actividades menos difundidas como las de hospedaje en el barrio de San Telmo para viajeros de Holanda, Alemania y Canadá que desean aprender a bailar tango; transformación de residuos orgánicos de origen vegetal en fertilizantes para suelos; fabricación de juegos infantiles de madera para jardines; línea cosmética de revitalización corporal econaturista; diseño y fabricación de muebles ecológicos; recolección, selección y comercialización de materiales reciclables... Toda la capacitación debe ser direccionada para cada microemprendimiento con un sistemático seguimiento en el tiempo, reaseguro del desarrollo sostenible de cada experiencia.

- Volvamos a la ayuda financiera ¿Qué magnitud tiene la cartera de morosos?

- Es una excelente pregunta y, tal vez, la respuesta sorprenda a algunos ... La cumplibilidad de pago de los microempresarios ronda actualmente el 94 por ciento. Sabemos que esto les duele a los fundamentalistas del mercado que dicen que las micro, pequeñas y medianas empresas son malas pagadoras. Creo que bastaría mirar las carteras bancarias para entender quiénes son los verdaderos responsables de los pasivos.

- ¿Cuál fue la razón que motivó al gobierno a incorporar la atención a las microempresas en la misma área que diseña y pone en funcionamiento los programas de empleo?

- Desde el Estado porteño asumimos la responsabilidad política y ética de formular estrategias que salgan a dar decisiva batalla contra el flagelo del desempleo. En ese marco no es casual que el Gobierno de la Ciudad haya incluido en una misma área la tarea de la promoción del empleo con la de la generación y consolidación de los microemprendimientos. Tal vez, para comprenderlo en plenitud, bastaría recordar que Buenos Aires es una ciudad donde las pequeñas unidades productivas, aquéllas que tienen menos de 10 personas ocupadas, constituyen el 80 por ciento de la industria, el 95 por ciento del comercio y el 94 por ciento de los servicios. Esto significa que los microemprendimientos y las pymes son – por excelencia – los sostenedores y generadores del empleo en nuestra ciudad. Sabemos que en el desarrollo de las microempresas productivas anidan enormes potencialidades para la resolución o, al menos, para la atenuación del desempleo. Es más, me animaría a plantear una definición aún más audaz: “la microempresa se perfila como el nombre contemporáneo del auto- empleo.”

- ¿Qué puntos de contacto existen entre las políticas públicas que surgen del área que dirige y las

estrategias más importantes del Ejecutivo porteño?

- El Gobierno de la Ciudad, y desde luego, a partir del 10 de diciembre, la gestión nacional del Doctor Fernando de la Rúa, tienen como prioridad la puesta en marcha de un proceso de extensión de los espacios de inclusión social. Es necesario potenciar políticas que transformen las gigantescas disparidades sociales del presente. Incorporar a la gente al empleo productivo es un objetivo esencial para la Alianza. Y resulta evidente que en esa línea los microemprendimientos y las pymes deben jugar un papel central. Desde ya no se trata de revivir con estéril nostalgia formas pasadas de paternalismo. Pero sí de desarrollar políticas activas con el propósito de que los ciudadanos puedan dignificar su vida a través del trabajo. Mucho más, ante la incapacidad demostrada por la lógica del mercado para resolver por sí solo el ingreso al empleo de vastos sectores de la población.

- ¿Qué nueva enseñanza le aportó su actual responsabilidad gubernamental en materia de políticas públicas de sesgo social?

- Muchas. Pero, creo, que la más importante fue comprender que tan imprescindible como poseer propuestas innovadoras es plasmar un modelo de gestión adecuado para instrumentarlas. De lo contrario, los recursos se empantanar en papeles burocráticos, se “cajonean” en escritorios o enriquecen algún bolsillo, pero jamás llegan a la gente.

RETROCESOS Y PARADOJAS EN LA INDUSTRIA BONAERENSE

Los datos de los veinte productos industriales seleccionados muestran un desempeño heterogéneo en cuanto a la performance del sector manufacturero bonaerense en los primeros diez meses de 1999.

La paradoja es que los productos que fueron clave de la reactivación tras el Plan de Convertibilidad, hoy son los que motorizan el estancamiento de la industria en la Provincia. Como puede verse en la tabla, los productores de bienes durables y semidurables son los que han experimentado las principales caídas: tractores, automotores, neumáticos, etc.

La manufactura de productos de consumo masivo, como los alimentos son los que morigeran la caída en la industria. Una explicación para la contracción de la demanda agregada se encuentra en la fase bajista del ciclo, ya que la elasticidad ingreso de los productos de consumo masivo es menor que la de los productos durables y semidurables.

La producción de autos que fue el emblema durante la primer etapa del Plan de Convertibilidad (1991-1994) - período en que cuadruplicó su oferta- tuvo una declinación en los primeros diez meses de 1999 respecto a igual período del año anterior de 33,3%. Solo en octubre de 1999 cayó respecto a octubre de 1998 un 8,4%. Este sector, por su peso relativo en la producción industrial, es el que motoriza la recesión en el nivel de actividad en la Provincia. El Plan Canje no produjo los efectos plenos esperados para reactivar la producción.

Las plantas automotrices que están radicadas en la Provincia produjeron en los primeros diez meses de 1999 casi el 55%

del total de automóviles y utilitarios que se fabricaron en todo el país. A su vez, la debacle a nivel nacional fue de el 41 %, considerablemente superior a lo ocurrido en la Provincia.

Con respecto a la producción de tractores, podemos ver un desplome sostenido en la fabricación a partir del año 1996, con una acentuada pendiente en el acumulado de los primeros diez meses del año de más del 47% respecto a igual período del año anterior. A su vez, en el mes de octubre de 1999 cayó un 37% respecto al mismo mes de 1998.

La vista de la tabla permite colegir sobre los otros productos que tuvieron una performance negativa para el acumulado de los primeros diez meses de 1999 respecto al acumulado de los primeros diez meses de 1998.

Aparecen, entonces: neumáticos (-16,1%), laminados en caliente (-15%), acero crudo (-14,8%), cerveza (- 10, 8%), molienda de trigo pan (-6, 1 %) y cemento (- 1 %).

Por contraste, entre los sectores que tuvieron un comportamiento favorable se aprecian aquéllos que involucran a los productores de alimentos. Los pellets de girasol y de soja son los que crecieron más en el período considerado. El primero aumentó casi un 30% en los primeros diez meses de 1999 frente a igual período de 1998. Asimismo la elaboración de los pellets de soja hicieron lo propio en un 28,4% para el mismo lapso.

Sin embargo, la producción de pellets declinó en el último mes atenuando la suba acumulada, mientras que la de girasol cayó en octubre de 1999 respecto al mismo mes

Escribe:

Lic. Dante E. Sica
Economista.
Director Ejecutivo
del Centro de
Estudios
Bonaerense

La paradoja es que los productos que fueron clave de la reactivación tras el Plan de Convertibilidad, hoy son los que motorizan el estancamiento de la industria en la Provincia.

del año anterior del 0,60%.

La industria lechera representa, y representó históricamente, un sector estratégico para la economía de la Provincia de Buenos Aires, al menos por dos aspectos: en primer lugar, porque existen ventajas comparativas en la producción de lácteos y, en segundo lugar, por la atractividad que representa la inserción en el mercado brasileño.

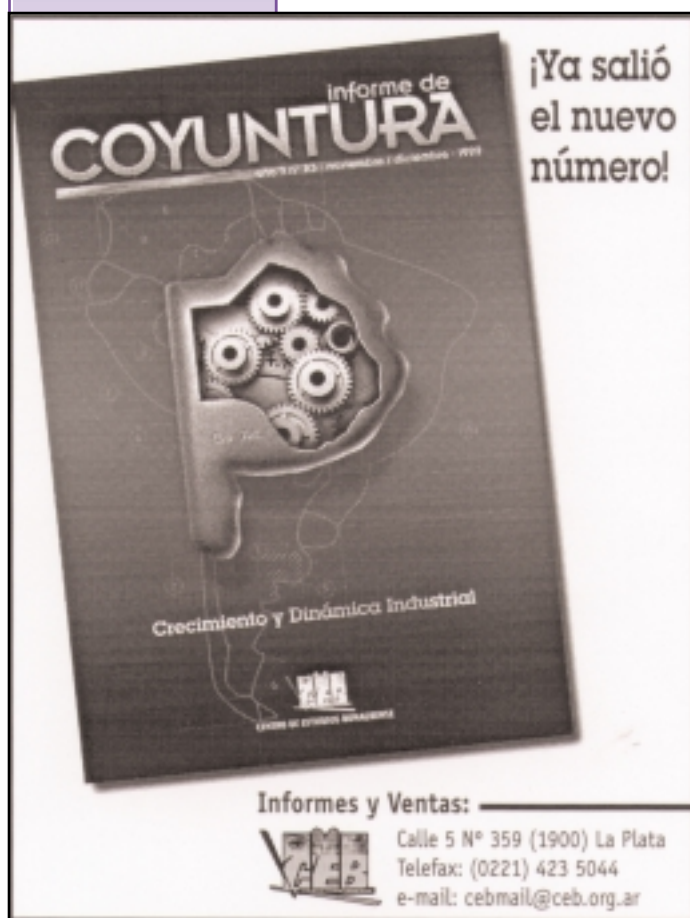
Así, la producción de leche aumentó un 14% en los primeros diez meses de 1999 respecto a igual período de 1998, mientras que en el mes de octubre también creció un 9%. Hay una elevación sostenida en la pro-

ducción de leche desde 1994, tomando la variación porcentual entre 1994 y 1999, donde se puede ver que la misma creció un 18,5%, convirtiendo a este sector en el potencialmente más dinámico, con vistas a la recuperación de la industria en la Provincia en los próximos años.

Otros sectores con una performance favorable lo constituyen: faena de porcinos (15,4%), aceite de soja (13,4%), faena de vaca (11%), aceite de girasol (8,4%), faena de pollos (6,9%) molienda de girasol (6,8%), laminados en fríos (5,4%) y papel de diarios (1,2%).

INDICADORES INDUSTRIALES DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

VARIACION PORCENTUAL ENERO-OCTUBRE 1998/1999



Pellets de girasol	30,00%
Pellets de soja	28,40%
Molienda de soja	22,60%
Faena de porcinos	15,40%
Leche	14,00%
Aceite de soja	13,40%
Faena de vaca	11,00%
Aceite de girasol	8,40%
Faena de pollos	6,90%
Molienda de girasol	6,80%
Lam. en frío	5,40%
Papel de diarios	1,20%
Cemento	-1,00%
Molienda de trigo	-6,10%
Cerveza	-10,80%
Acero crudo	-14,80%
Lam. en caliente	-15,00%
Neumáticos	-16,10%
Automotriz	-33,30%
Tractores	-47,00%

Fuente: Centro de Estudios Bonaerense en base a datos Propios

El C tcel de Fin de Siglo

El 14 de diciembre se llevó a cabo en la sede de ABAPPRA el cóctel de fin de año del IdePyME. Al mismo asistieron Empresarios, miembros de Bancos Asociados y de ABAPPRA; como también representantes de Camaras Empresariales y del Gobierno de la Ciudad. De esa manera los integrantes del IdePyME brindaron con sus amigos por los primeros once meses del Instituto.

De izq. a der. el Lic. Naón , Ing. Adolfo de Keravenant (ADIMRA), Lic. Rafael Galarce Presidente Departamento de Economía de la CGI, Dr. Acuña, Ing. Adolfo Zilberstein (SEBRAE Porto Alegre)



El Dr. Eduardo Barreira Delfino Coordinador del Centro de Capacitación de ABAPPRA y el Dr. Luis Bucafusco.



Sr. Hugo Carelli (Subgerente para Pymes Banco Pcia. Buenos Aires), Dr. Edgardo Acuña (Coordinador IdePyME, ABAPPRA), Lic. Rafael Galarce (CGE), Dr. Raúl Vivas (CGE), Dr. Eduardo Barreira Delfino (Centro de Capacitación de ABAPPRA)



Vista Parcial de la Concurrencia entre otros Gerardo Casarelo (CGE Capital Federal) y Dr. Roberto Yanni de la Confederación General de Profesionales de la Argentina.



Dr. Raúl Vivas Vicepresidente de la Confederación General Económica y Presidente de la Comisión MIPYME MERCOSUR)

Dr. Ignacio Chojo Ortiz



"...en la medida en que la Pequeña y Mediana empresa tiene mucho que ver con lo regional, con lo local, se necesita una coordinación entre las políticas nacionales, provinciales y municipales. Esta experiencia en la Argentina esta insuficientemente desarrollada."

El economista Ignacio Chojo Ortiz, de larga trayectoria en el sector público y privado, se desempeña en la actualidad como Director del Informe Económico de Coyuntura del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Capital Federal. Asiduo concurrente y colaborador de ABAPPRA, el IdePyme no dudo en acudir a su experiencia para preguntarle sobre la actual coyuntura económica y sus efectos sobre las Pequeñas y Medianas Empresas.

¿Cómo ve a la economía argentina?

La economía argentina ha transitado este último año y medio un periodo claramente recesivo. Los indicadores del último trimestre del 99 comienzan a manifestar una salida muy gradual de la recesión, pero es factible pensar que el año 2000 sea un año en el cual nos encontremos con valores positivos en términos del crecimiento del PBI, entre el 3 y 4 %, lo cual permitiría recuperar el nivel de actividad económica del año 98.

¿Este diagnostico de la situación de la economía permite por si solo pensar en un escenario más favorable para las Pymes?

No necesariamente. Yo creo que las Pymes para "acompañar" un panorama más favorable de la economía argentina deberían ser motivo de políticas específicas. La historia de la última década ha demostrado que en aras de una economía de mercado las Pymes han perdido posicionamiento de manera evidente. Esta experiencia negativa -como así la experiencia positiva de muchos países que sí han aplicado políticas específicas- indican la necesidad de tener políticas activas.

¿La exaltación de la economía de mercado en la última década impidió ver esta necesidad?

En la Argentina se suele ser un poco extremista en materia de concepción económica. De aplicar políticas activas, irracionalmente a no tener ninguna política activa, cuando la verdad es que el funcionamiento del mercado requiere siempre la aplicación de algunas políticas activas en el marco de un diseño estratégico que tiene que tener el país. En ese diseño estratégico evidentemente las Pequeñas y Medianas Empresas deben ocupar un rol muy importante. ¿En qué sentido?. En el sentido de construir un entramado productivo mucho más denso que en la actualidad y, además, para ponerle un freno al proceso de exagerada concentración económica que hemos vivido en los últimos años. Y en la construcción de ese tejido más denso y de mejor calificación me parece que las Pymes deben tener un rol central.

¿Son suficientes en ese sentido las medidas anunciadas por el Gobierno Nacional para las Pymes?

Creo que existe la intención de tener una política de apoyo a las Pymes, lo que me parece un paso positivo. Lo que también es cierto es que la aplicación de estas políticas requiere de una construcción institucional más importante.

¿Por qué digo esto? Porque en la medida en que la Pequeña y Mediana Empresa tiene mucho que ver con lo regional, con lo local, se necesita una coordinación entre las políticas nacionales, provinciales y municipales. Esta experiencia en la Argentina esta insuficientemente desarrollada. Este tramado institucional es clave para el

desarrollo de las Pymes en dos sentidos: por un lado las Pymes actuando asociadamente entre sí, por el otro lado actuando en una red de contratistas o proveedores de grandes empresas.

Estas dos experiencias en nuestro país no han tenido suficiente desarrollo. Se acaba de publicar un trabajo que demuestra que la experiencia de asociatividad de las Pymes es del orden del 7%. Solo el 7% de las empresas encuestadas dicen haber tenido alguna experiencia de asociativismo.

¿Cómo ve Usted el rol de la Banca Regional respecto a las Pymes?

Me parece esencial, porque evidentemente cuando uno analiza los balances de las Pymes, en realidad el endeudamiento con el sector financiero es bajo. Pero es bajo por la imposibilidad de acceder al crédito en condiciones favorables. Ahí hay una gran tarea a cumplir y la banca regional es la banca para las Pymes regionales, sobre todo en un sistema financiero como el argentino que esta teniendo un proceso de concentración agudo.

También es cierto que el problema financiero no es el único, hay problemas de capacitación, de management, de calidad en la producción, y de acceso a los mercados externos. Si bien es cierto que las exportaciones Pymes aumentaron, aumentaron menos que las exportaciones totales; por otro lado solo un 15% de las Pymes exporta, el 85% no lo hace, lo hace esporádicamente o registra una sola experiencia. Este es a mi juicio un gran tema en el que -nuevamente- la asociatividad o la formación de consorcios de exportación pueden ser una respuesta adecuada.