



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



El Dinamismo de las PYMES

Fricke, Gerardo Pablo

2001

Cita APA: Fricke, G. (2001). El dinamismo de las PYMES.
Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires.
Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES.

POSGRADO: Especialización en Administración Financiera.

Col. 1502/0207 duplicados

EL DINAMISMO DE LAS PYMES

Fricke, Gerardo Pablo.

SUMARIO

	Página
Capítulo 1 Marco Legal y Políticas de Fomento para las Pymes	1
Tendencias Mundiales en las Políticas de Desarrollo Empresarial	1
Marco Normativo de las Pymes	5
Políticas de Fomento para las Pymes en Argentina	6
Instrumentos que prevé la Ley Pyme.	13
Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR)	15
El Caso Garantizar SGR	18
Políticas instrumentadas por el Gob. Nacional y BCRA	21
Actividad de la Sepyme	24
Actividad de los gobiernos de la ciudad y pcia. de Buenos Aires	27
Relaciones de trabajo en las Pymes	37
Capítulo 2 Mapa de las Pymes	
El mapa de las Pymes	41
Distribución geográfica	44
Perfil exportador de las Pymes	44
Actualización de datos al año 2.001	47
Capítulo 3 Descripción de la problemática Pyme	
Los problemas propios de las Pymes	51
Capítulo 4 Relación Pymes - Sector Financiero	
Las bases en la relación entre las Pymes y el Sistema Financiero	60
Evidencia Internacional del Financiamiento de las Pymes	62
El financiamiento de las MIPyMEs en Argentina	63
El crédito a las MIPyMEs en base a información de la Central de Deudores del Sistema Financiero: evidencia empírica	64

El Dinamismo de las Pymes.
Índice.

745
BIBLIOTECA Econ. Posgr.

ECONOMICAS

Importaciones F.O.B. por tipo de bien

Millones de U\$S

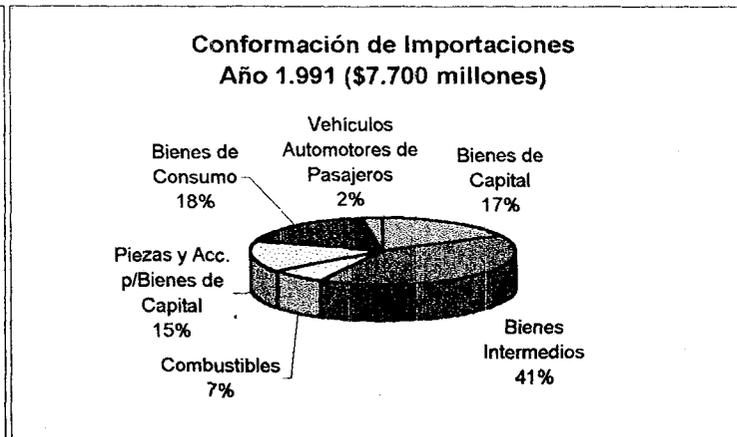
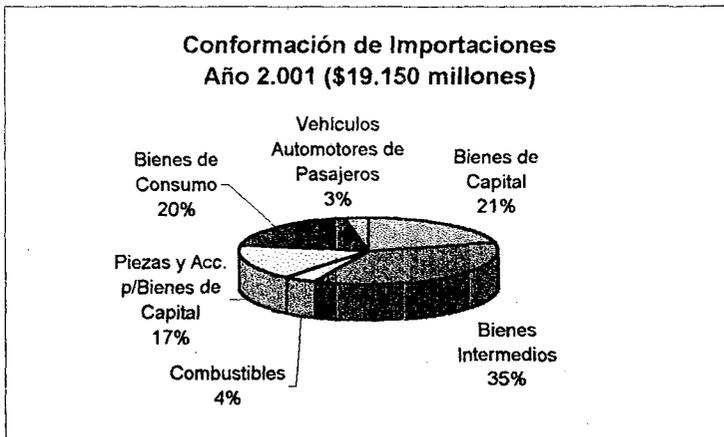
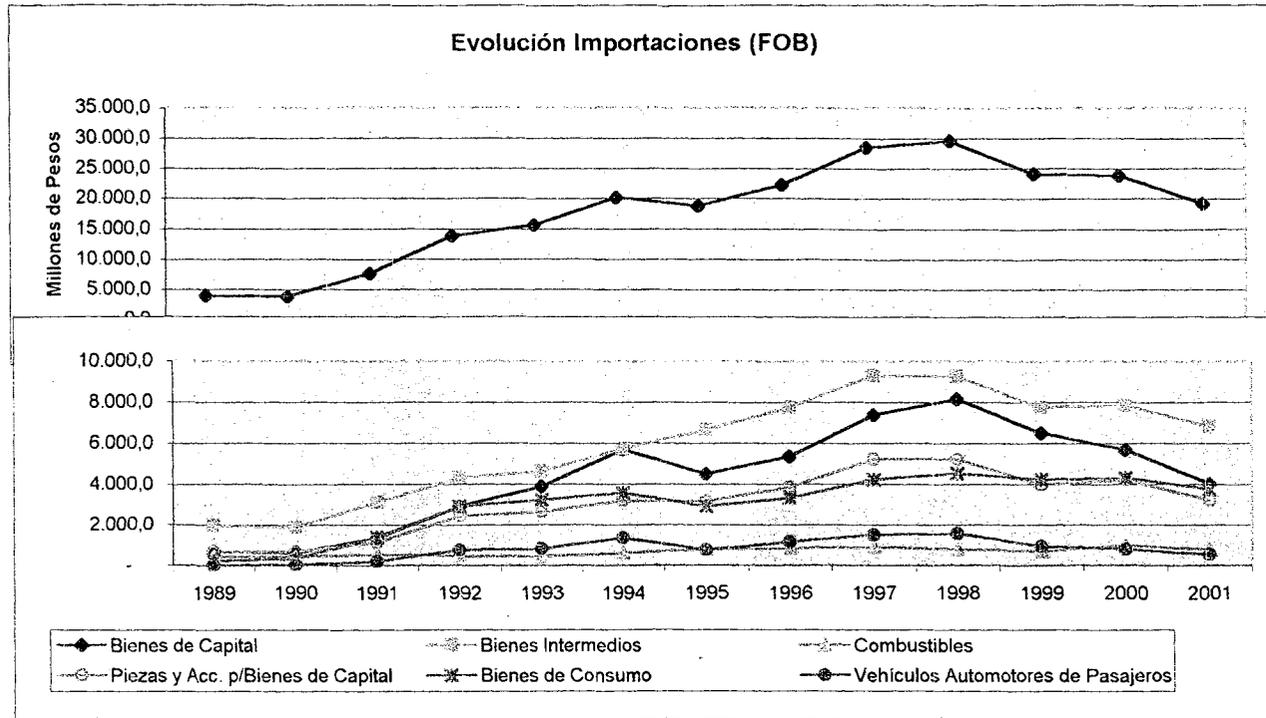
ANEXO 2

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Bienes de Capital	697,2	593,1	1.338,1	2.899,5	3.888,5	5.695,7	4.508,7	5.348,1	7.387,2	8.154,5	6.514,6	5.690,5	4.029,5
Bienes Intermedios	1.958,0	1.862,2	3.087,2	4.312,5	4.629,2	5.724,3	6.643,9	7.744,3	9.309,7	9.260,3	7.759,6	7.850,2	6.827,2
Combustibles	426,6	400,4	532,4	468,2	421,9	597,6	780,6	841,3	896,5	784,4	676,3	970,0	779,2
Piezas y Acc. p/Bienes de Capital	654,4	642,0	1.139,2	2.429,1	2.636,7	3.200,9	3.170,7	3.854,6	5.214,5	5.217,0	3.979,0	4.217,9	3.233,2
Bienes de Consumo	205,2	301,4	1.366,2	2.898,3	3.205,5	3.561,2	2.917,0	3.310,8	4.206,3	4.542,1	4.226,9	4.322,9	3.744,4
Vehículos Automotores de Pasajeros	6,4	11,0	188,6	746,2	803,0	1.337,5	744,9	1.157,3	1.513,6	1.575,9	926,1	777,7	519,7
Resto	22,9	34,5	30,7	41,0	47,7	45,0	38,5	26,8	25,7	23,6	20,7	22,3	14,9
Total	3.970,7	3.844,6	7.682,4	13.794,8	15.632,5	20.162,2	18.804,3	22.283,2	28.553,5	29.557,8	24.103,2	23.851,5	19.148,1

Fuente: INDEC

El Dinamismo de las Pymes - Cap. 5

ANEXO 2



Exportaciones FOB

	MERCOSUR	NAFTA	UE	RESTO	TOTAL
1996	7918,4	2470,6	4562,6	9091,1	24043
1997	9596,7	2554,4	3992,8	10286,5	26430
1998	9410,8	2701,3	4602,1	9726,8	26441
1999	7071,3	3173,8	4712,6	8327,4	23285
2000	8401,8	3764,5	4691,2	9551,9	26409
2001	7512,1	3638,9	4593,7	10910,5	26655

Importaciones FOB

	MERCOSUR	NAFTA	UE	RESTO	TOTAL
1996	5809,0	5565,7	6901,8	4006,7	22283,2
1997	7612,7	7155,7	8320,9	5464,2	28553,5
1998	7939,1	7217,8	8620,2	5780,7	29557,8
1999	6298,8	5776,9	7119,2	4908,3	24103,2
2000	7199,3	5675,2	5784,1	5192,9	23851,5
2001	5908,1	4417,3	4598,9	4223,8	19148,1

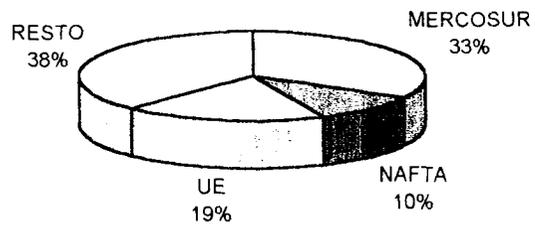
saldos

	MERCOSUR	NAFTA	UE	RESTO	TOTAL
1996	2109,4	-3095,1	-2339,2	5084,4	1759,5
1997	1984,0	-4601,3	-4328,1	4822,2	-2123,1
1998	1471,7	-4516,5	-4018,1	3946,1	-3116,8
1999	772,5	-2603,1	-2406,6	3419,1	-818,1
2000	1202,5	-1910,7	-1092,9	4359,0	2557,9
2001	1604,0	-778,4	-5,2	6686,7	7507,1

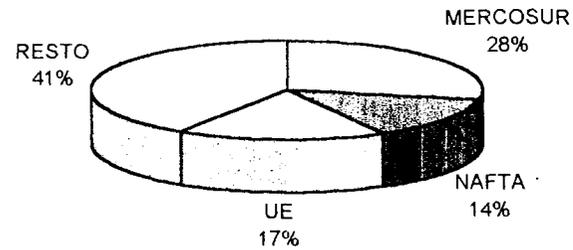
ANEXO 3

EXPORTACIONES POR MERCADOS

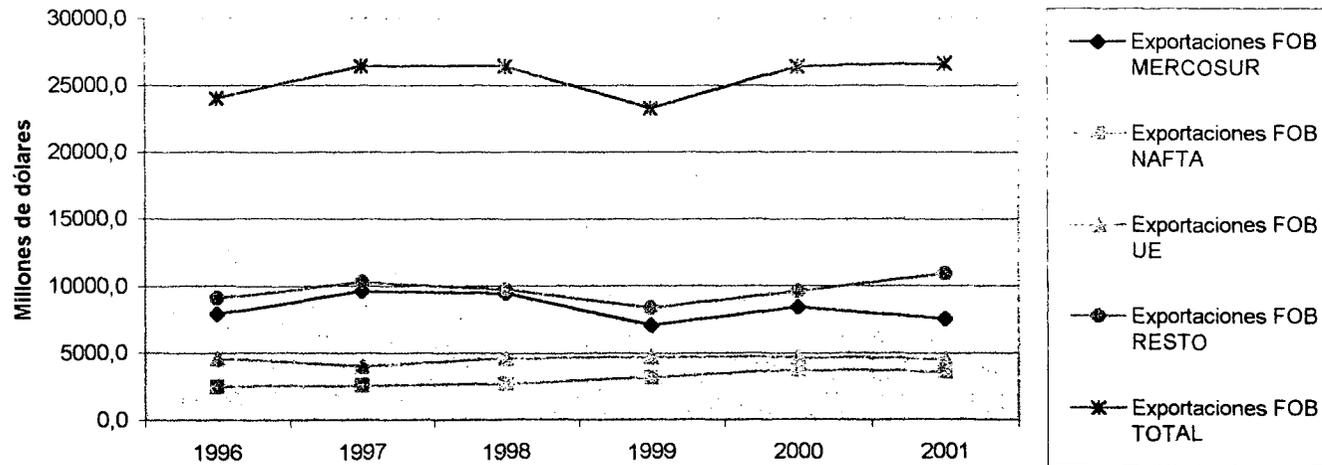
Composición de Exportaciones
Año 1.996 (u\$ 24043 millones)



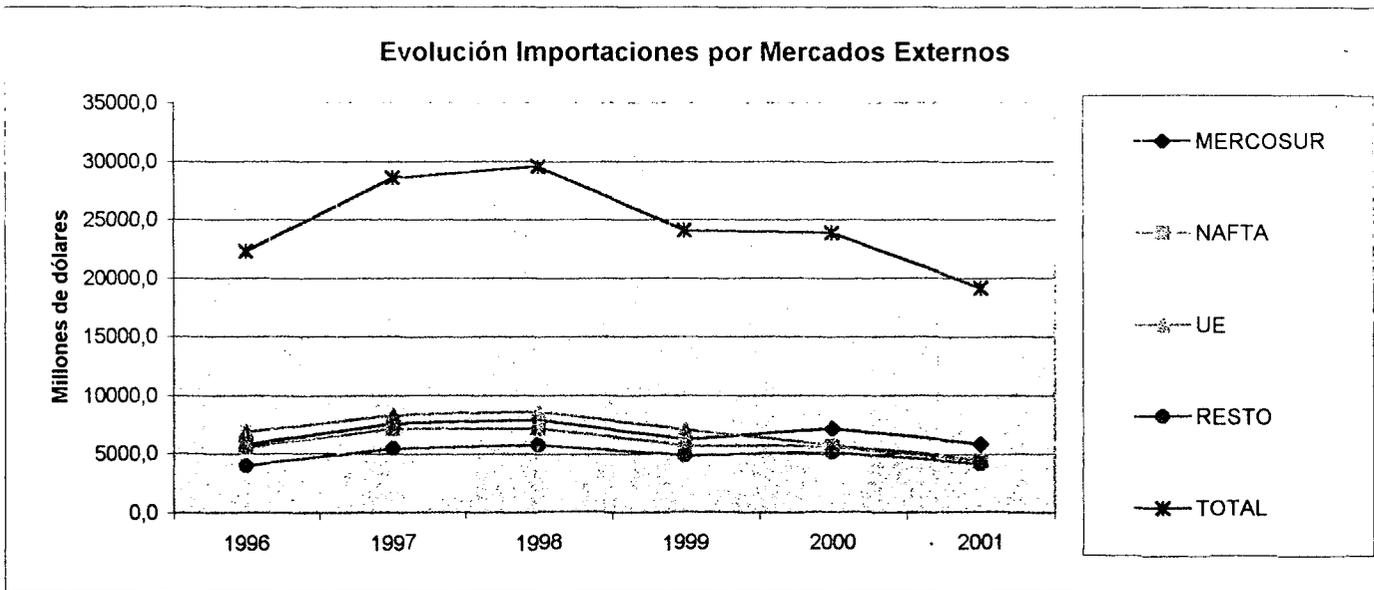
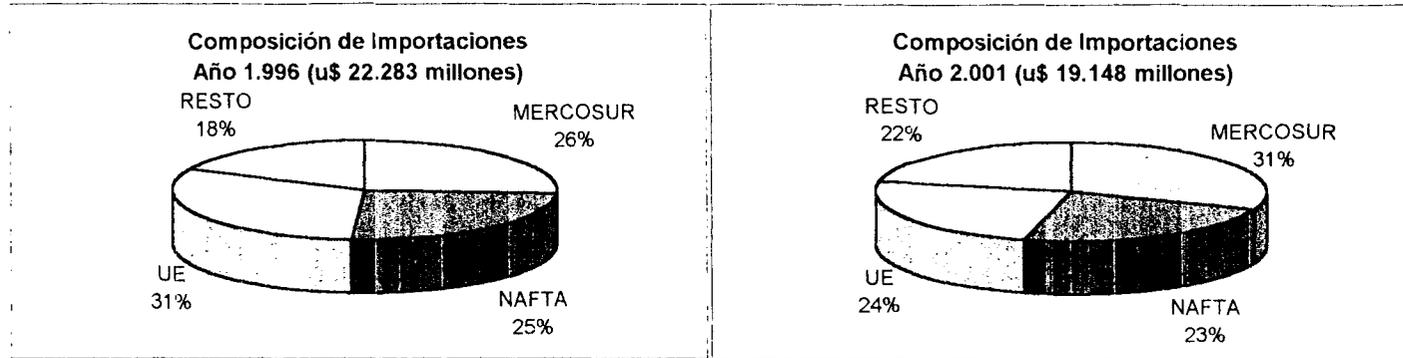
Composición de Exportaciones
Año 2.001 (u\$ 26,655 millones)



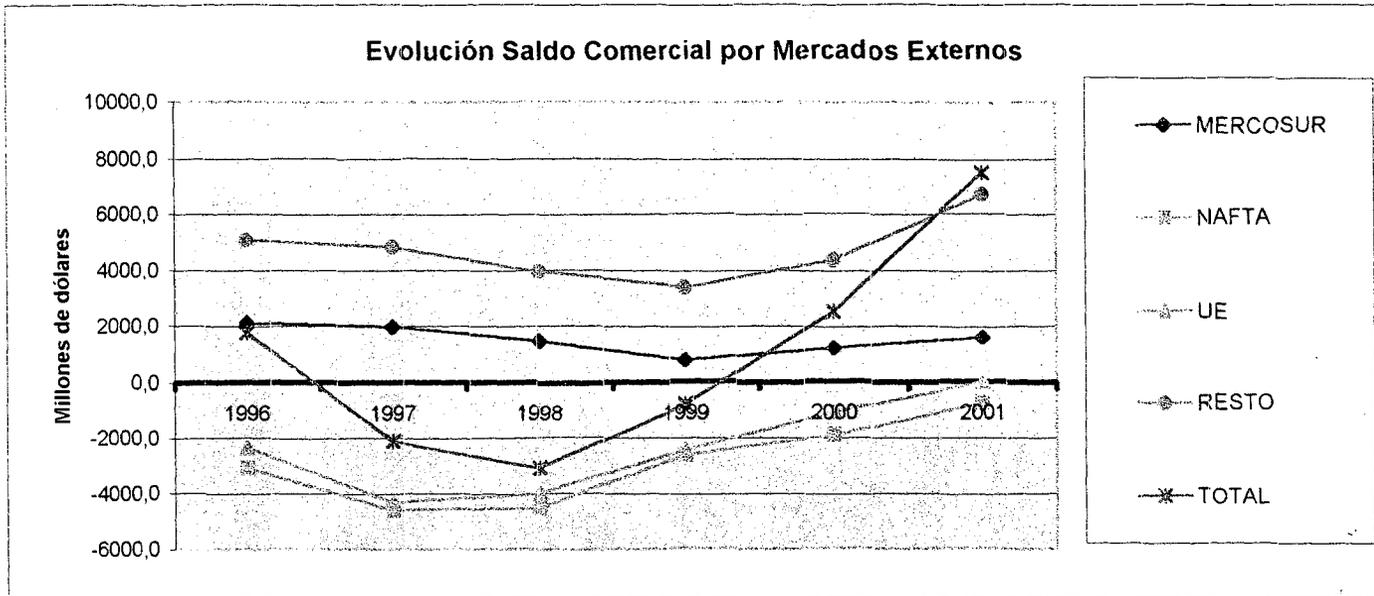
Evolución Exportaciones por Mercados Externos



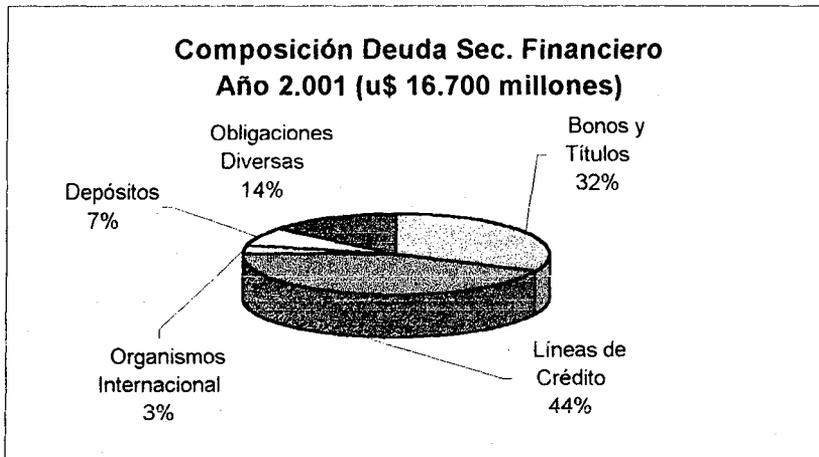
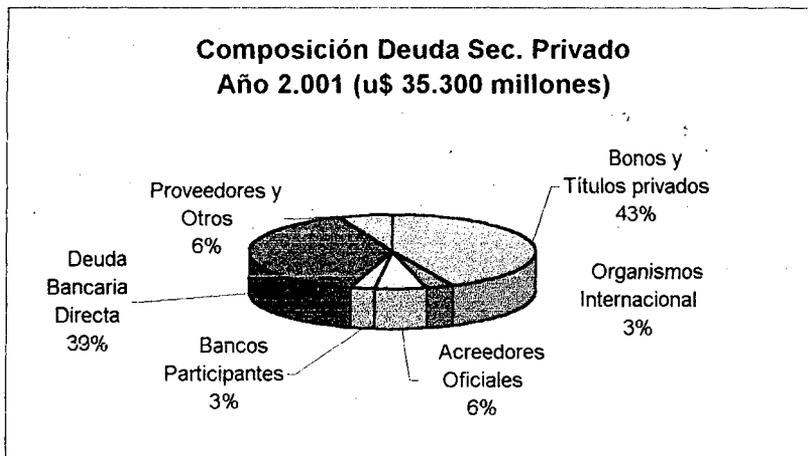
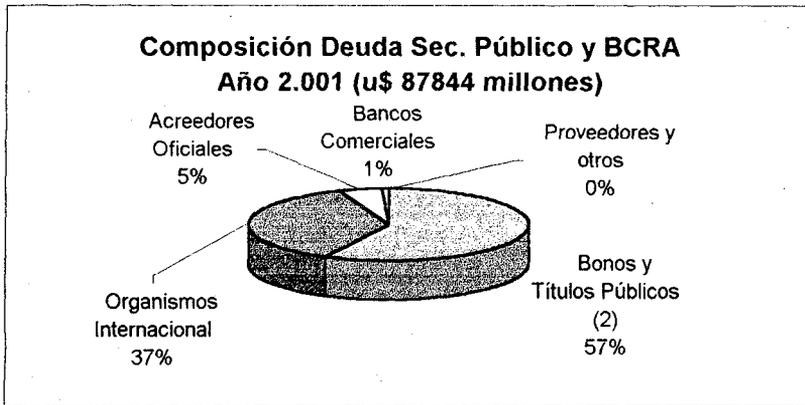
IMPORTACIONES POR MERCADOS



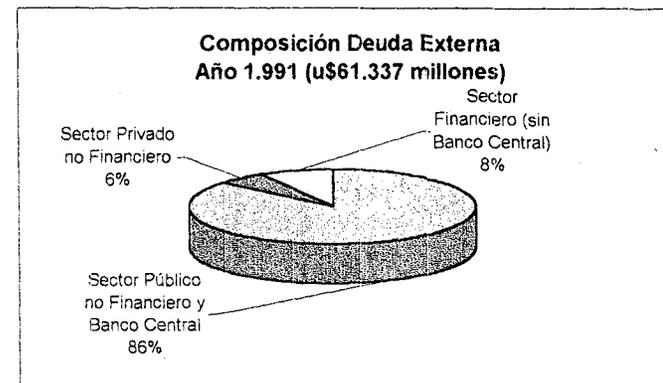
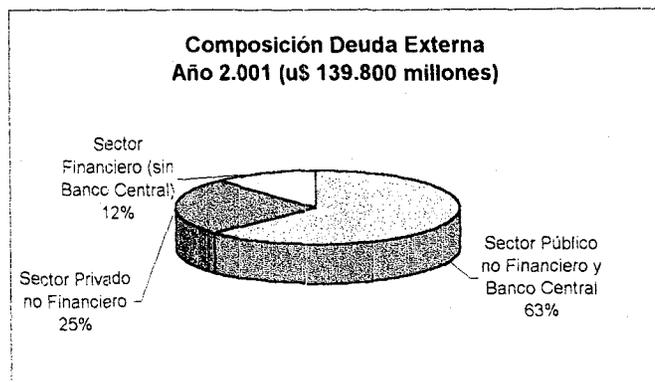
ANEXO 3



Anexo 4



Anexo 4



	Dic-91	Dic-92	Dic-93	Dic-94	Dic-95	Dic-96	Dic-97	Dic-98	Dic-99	Dic-00	Dic-01
Total de Deuda Externa	61.337	62.972	72.425	85.908	99.147	110.613	125.052	141.929	145.289	146.338	139.783
Sector Público no Financiero y	52.739	50.678	53.606	61.268	67.192	74.113	74.912	83.111	84.750	84.615	87.844
Sector Privado no Financiero	3.524	5.774	9.938	13.842	18.203	20.841	29.551	36.512	36.911	36.949	35.261
Sector Financiero (sin BCRA)	5.074	6.520	8.882	10.799	13.752	15.659	20.589	22.306	23.628	24.775	16.679

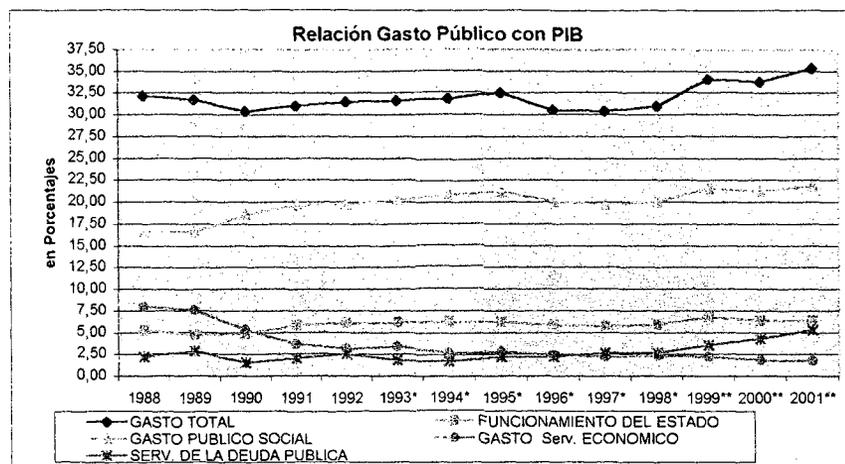
Gasto Público Consolidado
En porcentaje del PBI

	1988	1989	1990	1991	1992	1993*	1994*	1995*	1996*	1997*	1998*	1999**	2000**	2001**
GASTO TOTAL	32,17	31,71	30,37	31,04	31,49	31,66	31,77	32,50	30,56	30,35	30,98	34,10	33,76	35,32
FUNCIONAMIENTO DEL ESTADO	5,24	4,69	4,92	5,80	6,08	6,15	6,31	6,26	5,88	5,68	5,96	6,76	6,34	6,35
GASTO PUBLICO SOCIAL	16,68	16,61	18,57	19,62	19,80	20,25	20,96	21,17	20,06	19,76	19,98	21,57	21,29	21,83
GASTO Serv. ECONOMICO	8,00	7,59	5,31	3,63	3,10	3,41	2,75	2,83	2,41	2,24	2,35	2,20	1,86	1,80
SERV. DE LA DEUDA PUBLICA	2,26	2,82	1,57	1,99	2,51	1,85	1,75	2,24	2,21	2,67	2,69	3,58	4,28	5,33

(*) Provisorio

(**) Estimación

Fuente: Dirección de Gastos Sociales Consolidados - Secretaría de Política Económica



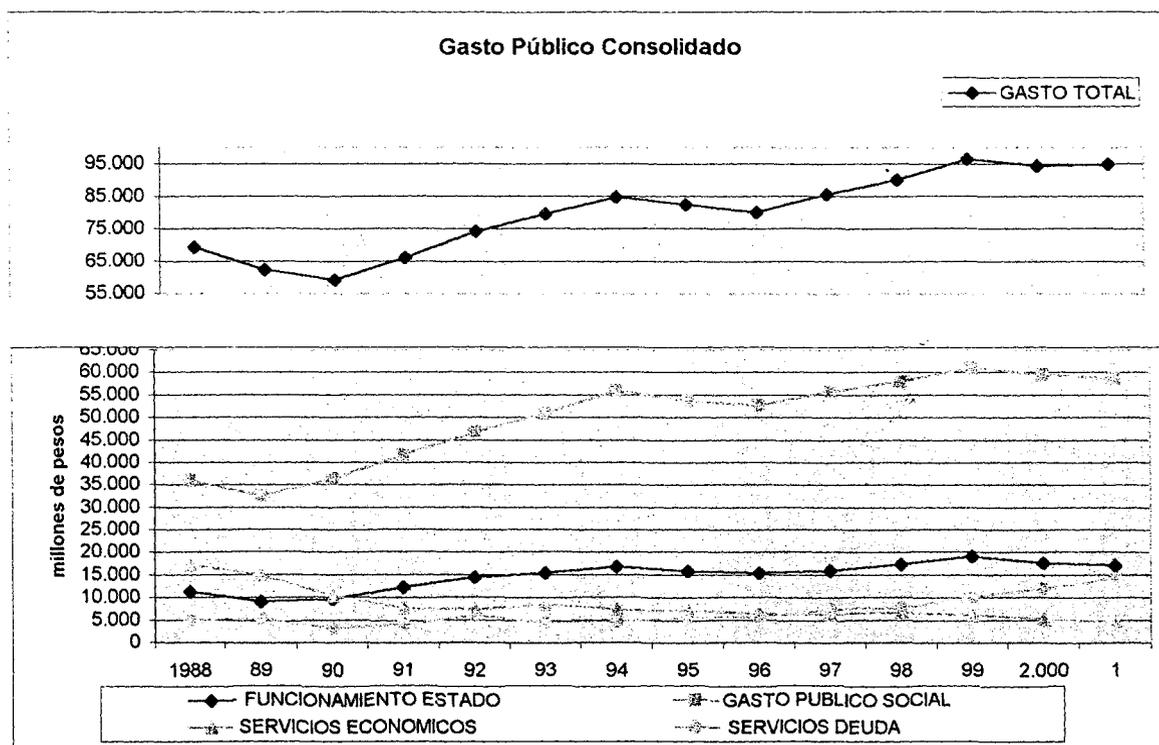
El Dinamismo de las Pymes - Cap 5

Gasto Público Consolidado
En millones de pesos de 2001

ANEXO 5

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*	1998*	1999**	2000**	2001**
GASTO TOTAL	69.490	62.361	59.354	66.067	74.306	79.541	84.827	82.419	80.226	85.490	90.121	96.479	94.349	94.874
FUNCIONAMIENTO ESTADO	11.312	9.222	9.616	12.350	14.353	15.460	16.846	15.867	15.425	15.994	17.331	19.119	17.713	17.059
GASTO PUBLICO SOCIAL	36.021	32.660	36.291	41.743	46.728	50.881	55.955	53.698	52.677	55.646	58.110	61.024	59.480	58.654
SERVICIOS ECONOMICOS	17.277	14.931	10.375	7.734	7.310	8.556	7.345	7.172	6.324	6.321	6.850	6.212	5.205	4.838
SERVICIOS DEUDA	4.879	5.548	3.071	4.239	5.916	4.644	4.681	5.682	5.799	7.529	7.830	10.124	11.950	14.323
	1988	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2.000	1

Fuente: Dirección de Gastos Sociales Consolidados - Secretaría de Política Económica



ANEXO 6

Gasto Público del Gobierno Nacional

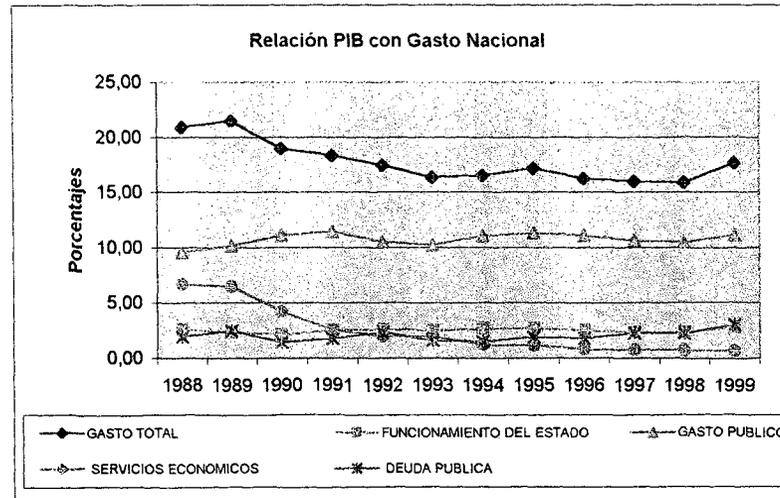
En porcentaje del PBI

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
GASTO TOTAL	20,90	21,50	19,00	18,36	17,46	16,35	16,53	17,16	16,22	16,00	15,90	17,64	17,48	18,25
FUNCIONAMIENTO DEL ESTADO	2,61	2,34	2,17	2,56	2,64	2,53	2,71	2,69	2,49	2,31	2,31	2,79	2,44	2,30
GASTO PUBLICO SOCIAL	9,58	10,15	11,09	11,43	10,53	10,22	11,04	11,36	11,12	10,64	10,54	11,13	10,90	11,02
SERVICIOS ECONOMICOS	6,69	6,50	4,27	2,55	1,96	1,97	1,25	1,17	0,79	0,77	0,78	0,68	0,57	0,54
DEUDA PUBLICA	2,01	2,51	1,47	1,83	2,32	1,64	1,52	1,94	1,81	2,29	2,26	3,03	3,57	4,38

(*) Provisorio

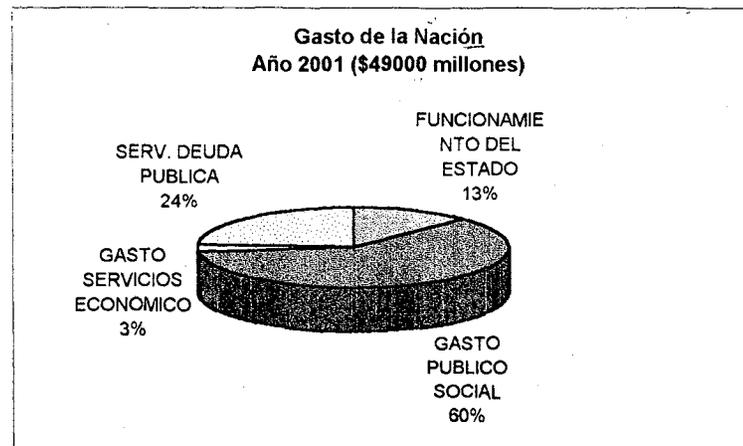
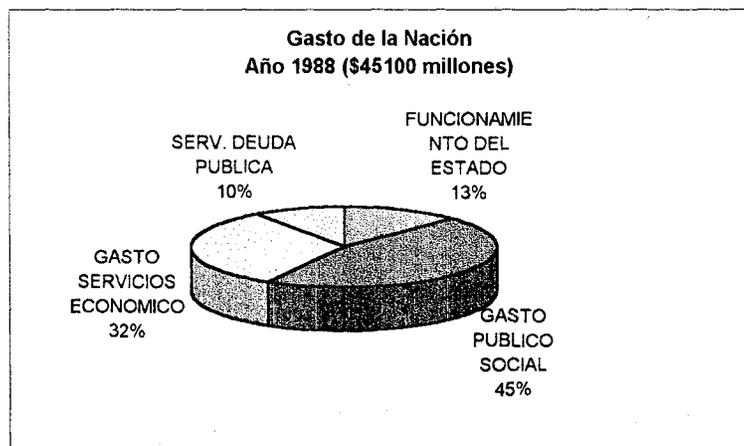
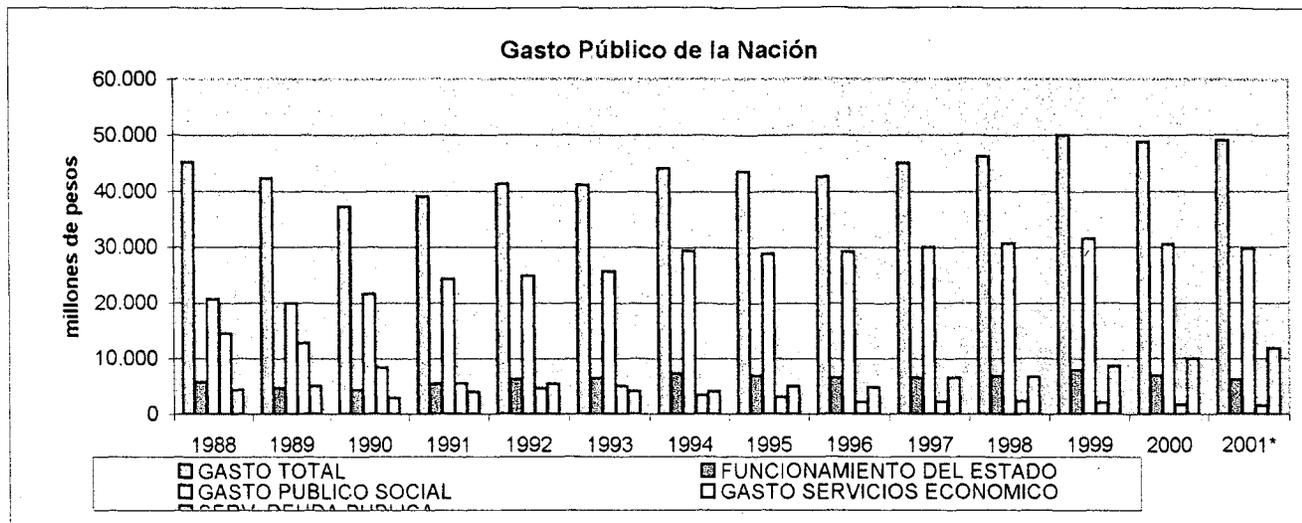
(**) Estimación

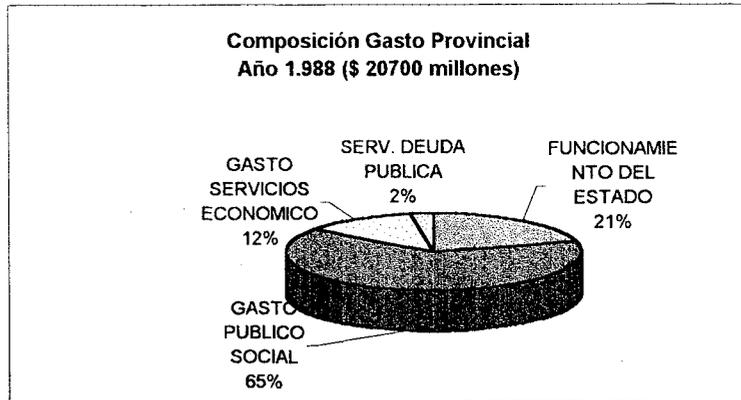
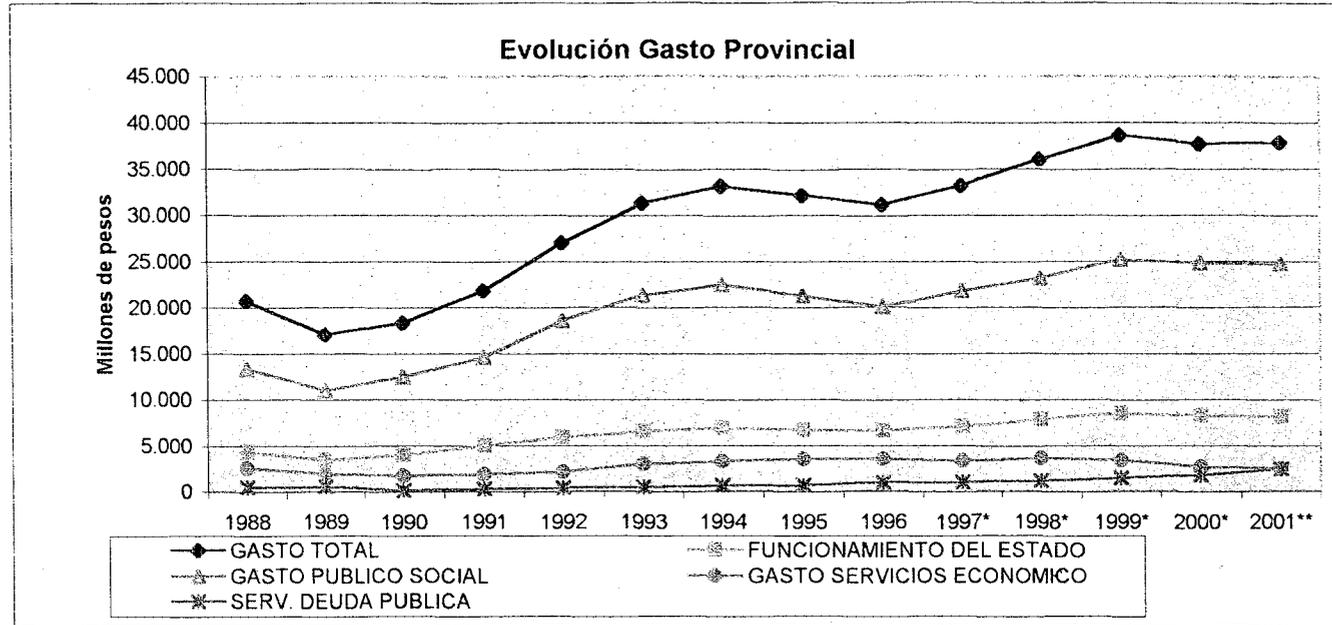
Fuente: Dirección de Gastos Sociales Consolidados - Secretaría de Política Económica



El Dinamismo de las Pymes - Cap 5

ANEXO 6



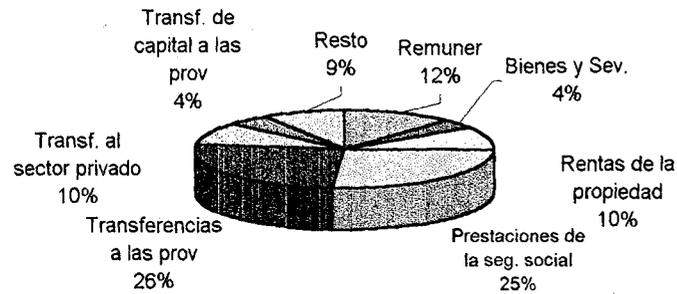


ANEXO 8

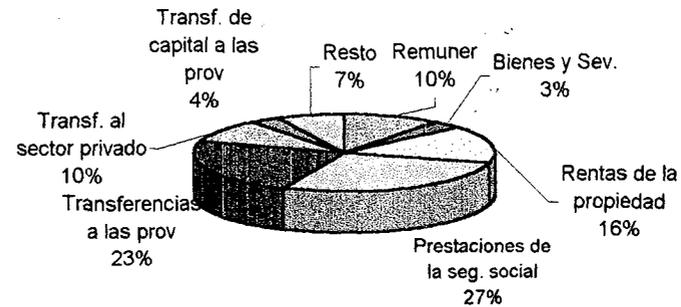
Evolución del Gasto Público (según Presupuesto)

	1997	1998	1999	2000	2001
Gastos ctes. y capital	58791,7	60580,6	62183,2	62405,0	60658,0
Remuneraciones	7006,2	6755,7	7123,8	6699,8	6353,4
Bienes y Sev.	2244,5	2386,9	2281,4	1923,9	1842,4
Rentas de la propiedad	5790,5	6680,6	8224,1	9656,4	9631,4
Prestaciones seg. social	15206,7	15458,5	15416,7	17431,3	16616,9
Transferencias a prov	15074,5	15841,9	15640,7	15823,1	13916,5
Transf. al sector privado	5700,2	5902,4	6411,0	6155,2	5818,9
Transf. de capital a prov	2498,1	2500,0	2203,6	2217,9	2156,0
Resto	5271,0	5054,6	4881,9	2497,4	4322,5

Composición del Gasto Público
1.997 Total \$ 58.800 millones



Composición del Gasto Público
2.001 Total \$ 60.650 millones

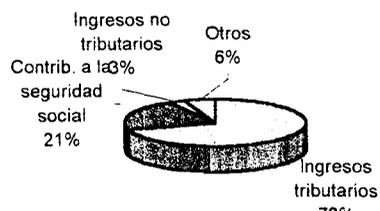


ANEXO 8

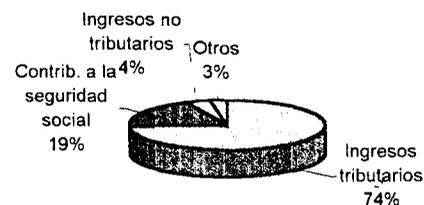
Evolución Recaudación

Años	1997	1998	1999	2000	2001
Ingr. Corrientes	54549,7	56420,7	54839,5	55211,7	50266,1
Ingr. tributarios	38351,7	40362,8	38625,6	40671,8	37164,6
Seguridad social	11635,2	11304,8	10191,4	10684,3	9639,6
No tributarios	1505,7	2148,5	3472,3	2085,9	2072,1
Otros	3057,1	2604,6	2550,2	1769,7	1389,8

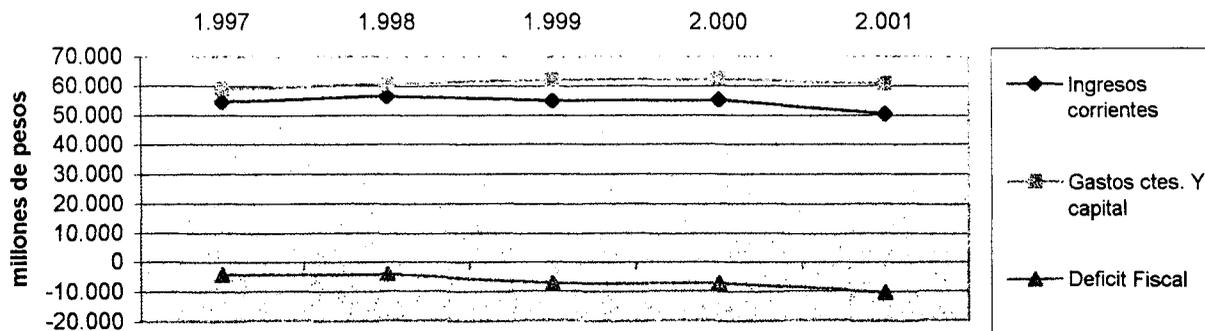
**Composición Ingresos Fiscales
total Año 1.997 \$54.500 millones**

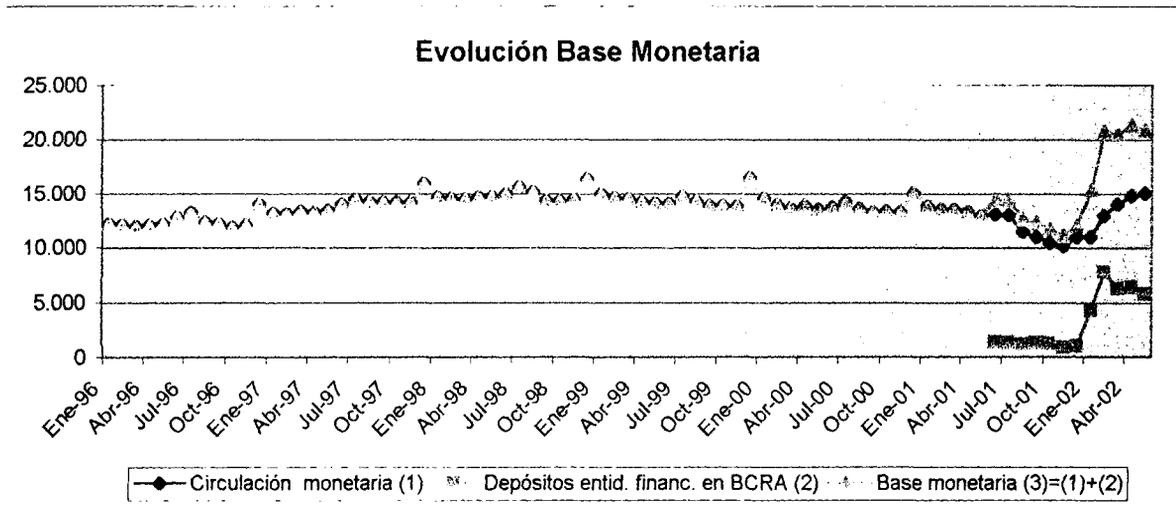
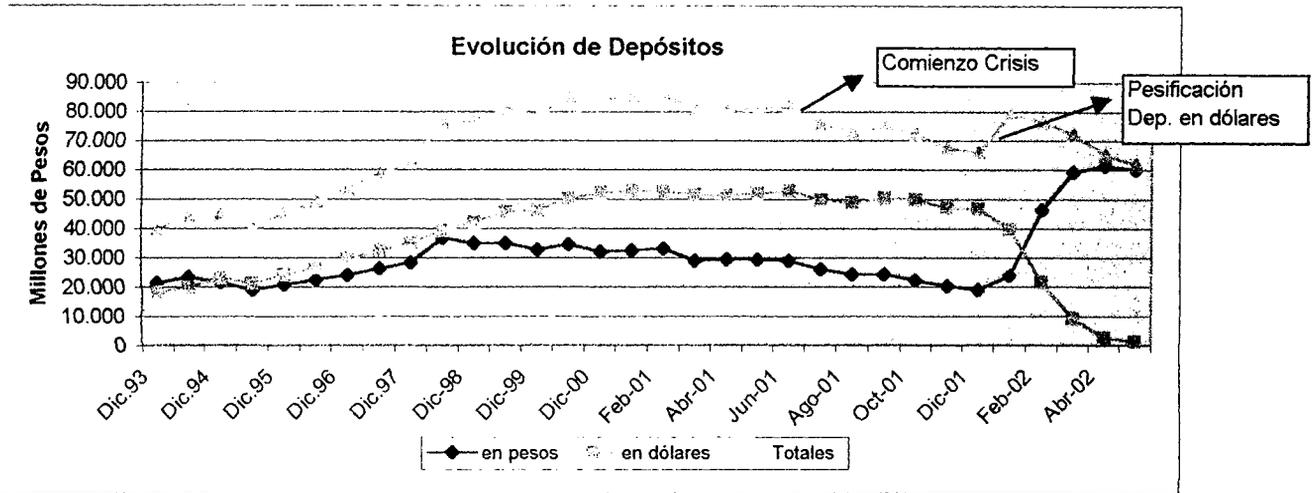


**Composición Ingresos Fiscales
total Año 2.001 \$50.266 millones**



Evolución de Variables Fiscales





(*) El 12 de enero de 1995 la Comunicación "A" 2298 dispuso que la integración del efectivo mínimo en pesos debería cumplirse en US dólares y, además, la unificación de la cuenta corriente en pesos y la cuenta a la vista en US dólares en una Cuenta Corriente en dólares en el BCRA.

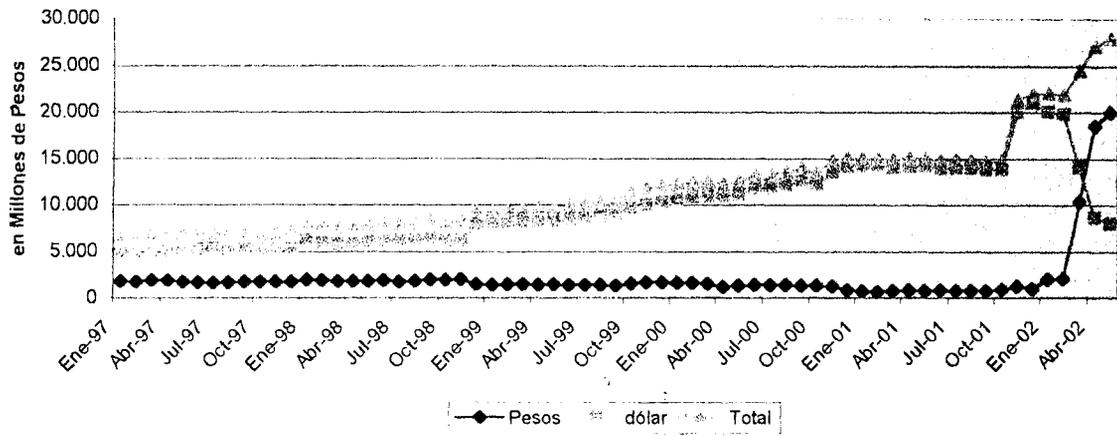
Esto motiva que la Base Monetaria sea igual al Circulante

(**) Por Comunicación "A" 3.274 se implementó a partir del 1 de junio de 2001 un nuevo régimen de liquidez basado en el efectivo mínimo sobre las operaciones a la vista y en requisitos mínimos de liquidez sobre las operaciones a plazo. El efectivo mínimo se puede integrar con efectivo en caja en las entidades, en cuentas a la vista remuneradas en el Banco Central y en títulos públicos del Gobierno Nacional, dentro de los límites que se fijan para cada caso y en la moneda de la imposición que los generaron.

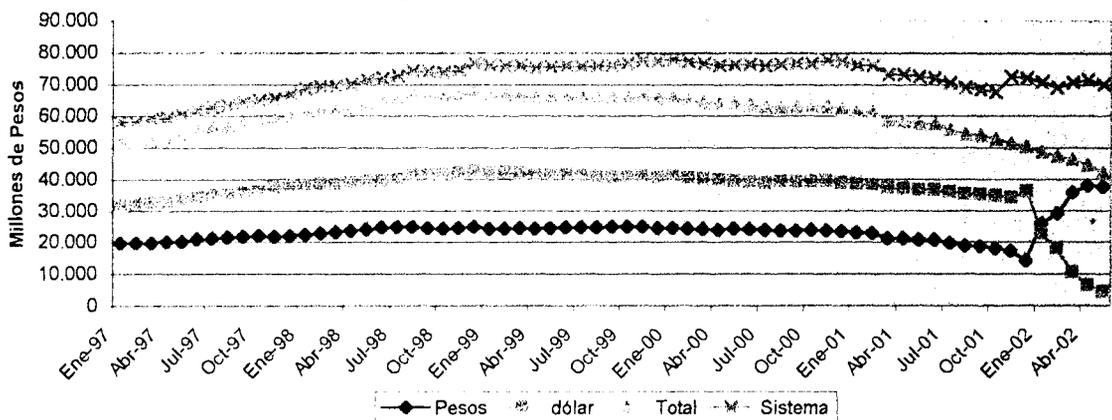
(***) A partir del 31/12/2001 se incorpora la integración del Fondo de Liquidez Bancaria según Decreto Nº 32/2001. Se produce un salto en la Base Monetaria.

Fuente: B.C.R.A.

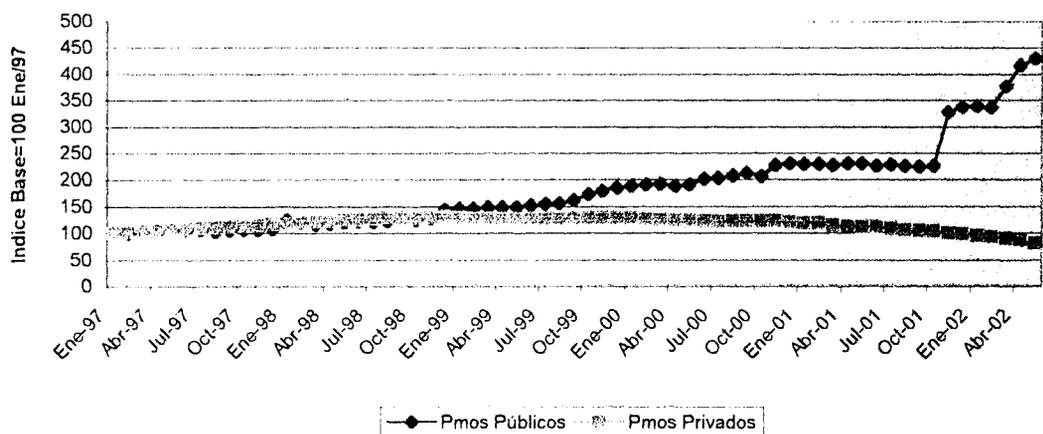
Evolución de Préstamos al Sec Público

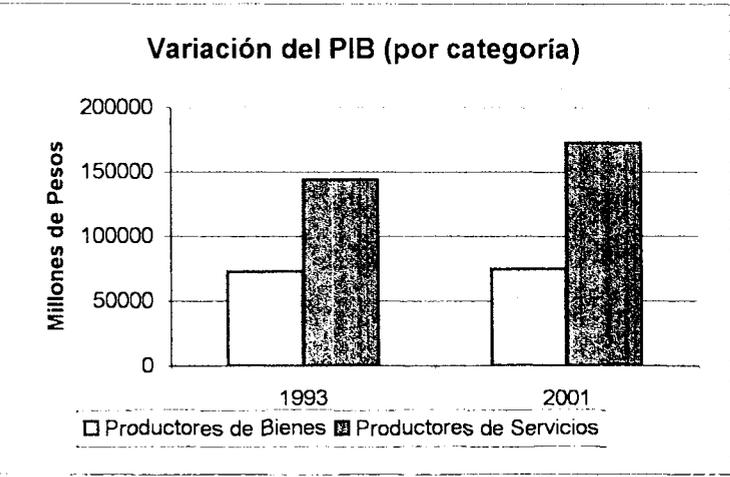
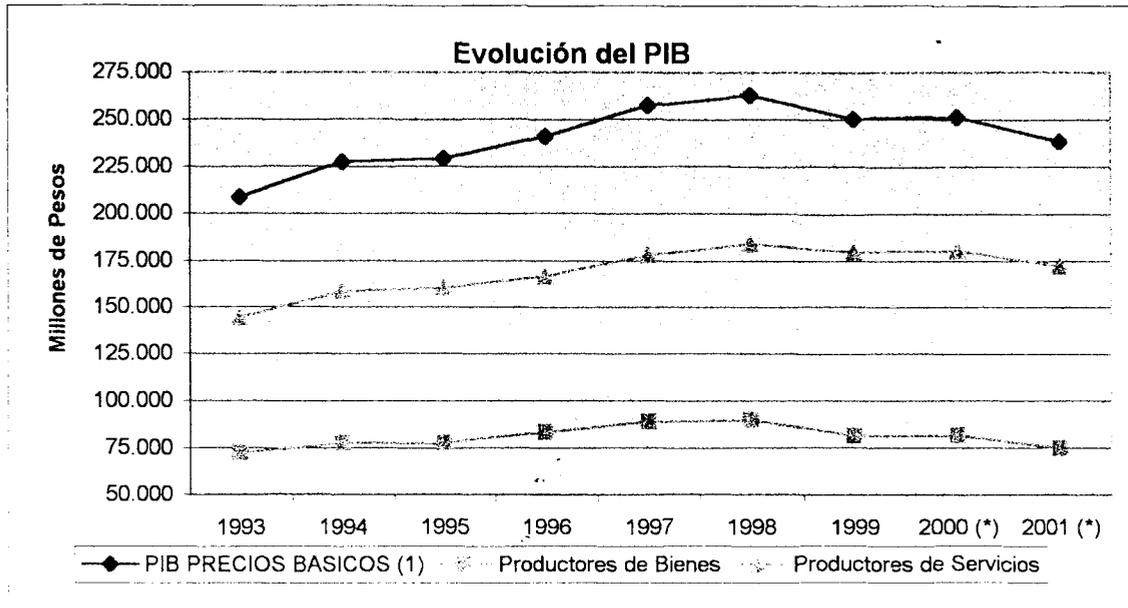


Evolución Préstamos Privados

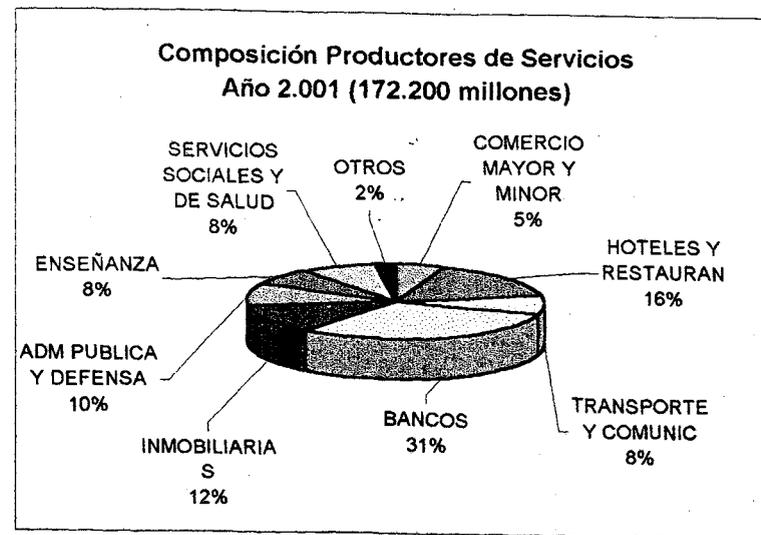
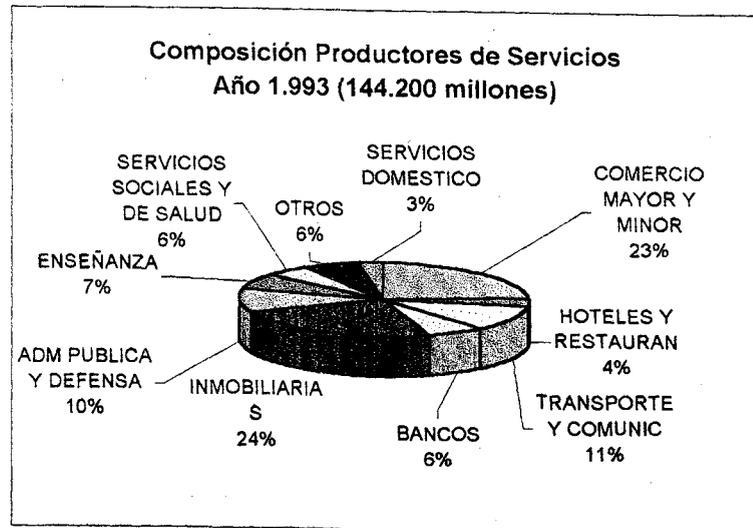
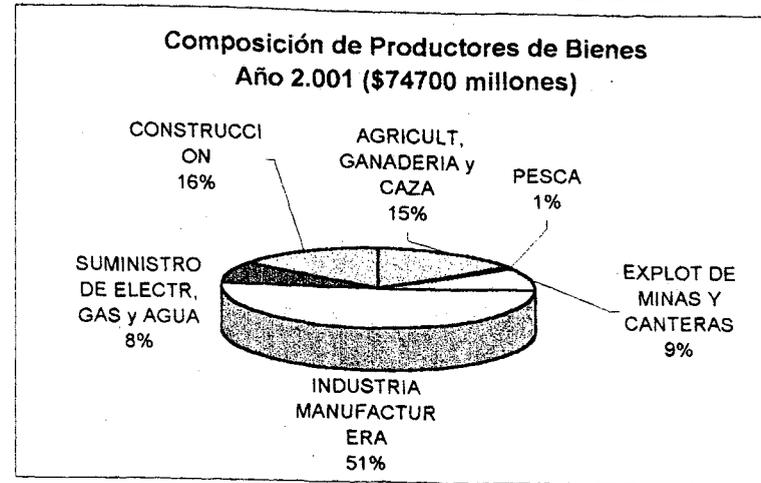
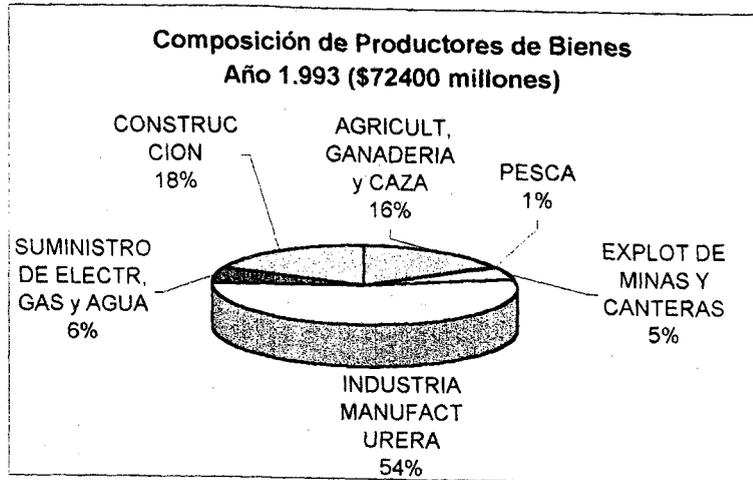


Variación de Préstamos





ANEXO 12





Secretaría de Posgrado
Facultad de Ciencias Económicas

017-0129

Buenos Aires, 22 de marzo de 2004.

Al Director de Posgrado.
Universidad de Buenos Aires.
Dr. Claudio Sapetnizky.

S / D

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. a los efectos de entregar junto a la presente, una copia en soporte magnético de mi trabajo final "El Dinamismo de las Pymes", que fuera entregado oportunamente para su evaluación en diciembre ppdo.

Sin más, aprovecho la oportunidad para saludarlo atentamente.

Lic. Gerardo P. Fricke.
Leg. 8624

(NOTA 3
27/04/04)

Capítulo 5 Indicadores Macroeconómicos y Variables externas	
Comercio Exterior y Balanza comercial	85
El Balance de Pagos	89
Deuda Externa	91
Variables Monetarias y del Sistema Financiero	93
Niveles de Actividad	96
Gasto Público	102
Presupuesto Nacional	104
Actualización con datos de 2002 y 2003	106
Capítulo 6 Proyecciones	117
Apartado de Noticias año 2003	120
Conclusiones Finales	141
Bibliografía de apoyo	148
Planificación de la Investigación	
Apéndice del Capítulo 5 – Anexos de Gráficos y tablas comparativas	

Alumno: Fricke Gerardo Pablo. (DNI 18.481.328 – leg. 8624)

Tutoría a cargo del Dr. Rama, Norberto

El Dinamismo de las Pymes.

CAPITULO I

Previamente a abordar el marco normativo de las pymes y las políticas que se llevan a cabo en nuestro país, amerita conocer que se hace en el mundo por las pymes y sobre qué problemáticas el resto de los países centran sus esfuerzos y recursos para mejorar la situación de este sector.

I.1- TENDENCIAS MUNDIALES EN LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

En la mayor parte de los países del mundo existen políticas de desarrollo empresarial destinadas a mejorar la competitividad de sus economías. Los enfoques que guiaron el diseño e implementación de los instrumentos han mostrado diferencias entre naciones a lo largo del tiempo. Sin embargo, con el fin del siglo se está produciendo cierta convergencia. Cada vez más las acciones se orientan a ampliar la eficiencia de los mercados y profundizar y reformar los marcos regulatorios y de políticas para las firmas, de manera que estas puedan prosperar en un ambiente de negocios favorable y los beneficios resultantes puedan ser distribuidos hacia toda la sociedad.

Los gobiernos buscan construir estructuras económicas e institucionales que le permitan a las empresas de todos los tamaños y a los individuos aprovechar las oportunidades de negocios e invertir en su desarrollo. Estas estructuras son el resultado del conjunto de organizaciones del sector público y privado, de las regulaciones y los mecanismos a partir de los cuales interactúan entre ellas y con las empresas.

Los enfoques sectoriales tienden a ser reemplazados por políticas horizontales, donde sólo el tamaño de las firmas amerita algún tratamiento diferencial.

Las empresas de menor tamaño suelen tener estructuras internas flexibles que les permiten reaccionar más rápido frente a cambios externos (condiciones de demanda o cambio tecnológico) que las grandes empresas con estructuras burocráticas más pesadas, por lo que contribuyen a flexibilizar el aparato productivo.

La energía empresarial de los individuos, enfoca a la búsqueda de oportunidades de negocios, representada por la creación de nuevos mercados y productos, donde suele manifestarse con más esfuerzo en las empresas basadas en un dueño-emprendedor.

Las prácticas laborales de las pymes tienden a ser anticíclicas, por cuanto en épocas de recesión generan más empleo que las empresas grandes, mientras que en periodos de expansión, las tendencias suelen revertirse.

Las características de algunos mercados llevan a un nivel de concentración de la producción en unas pocas empresas que puede restringir los beneficios de la competencia, con la aparición de prácticas colusivas. La presencia de un mayor número de empresas de menor tamaño promueve la competencia y permite que la presión competitiva genere los incentivos adecuados para un aumento constante de la productividad y el correspondiente beneficio para los consumidores.

Existen evidencias, aunque no concluyentes, sobre el rol positivo de la creación de nuevas empresas pymes en el crecimiento económico. Estas firmas pueden ser tanto un mecanismo de transmisión de crecimiento o una fuente independiente de crecimiento, complementando el rol de las grandes empresas. En algunas regiones, las pymes juegan un papel importante, como resultado de la formación de redes y arreglos productivos y de cooperación que mejoran la productividad del sector.

Las políticas destinadas a facilitar la actividad emprendedora de todos los individuos, aún de aquellos con menor acceso al capital, capacitación, o crédito, han probado ser soluciones más efectivas para los problemas de pobreza y desempleo que las políticas asistencialistas, que sólo se centran en asegurar cierto nivel de ingreso a los grupos más necesitados de la sociedad.

El análisis de la experiencia internacional sugiere que las empresas de menor tamaño contribuyen a una mayor flexibilidad de los aparatos productivos, son un mecanismo de canalización de la energía empresarial de los individuos hacia la búsqueda de oportunidades de negocios y la creación de nuevos mercados, productos y procesos, constituyen una malla de empresas subcontratistas, en la cual las grandes firmas pueden tercerizar partes de sus procesos productivos, promueven la competencia y permiten que la presión competitiva genere los incentivos necesarios para un aumento permanente de la productividad y el correspondiente beneficio para los consumidores.

Asimismo, resultan soluciones más efectivas para los problemas de pobreza y desempleo respecto a las políticas de asistencialismo.

La mayor parte de las economías más avanzadas tienen un conjunto de políticas de apoyo a pymes que operan en todos los niveles. Si bien hay diferencias entre los países, la preocupación de los gobiernos por resolver las fallas de mercado y otras dificultades que enfrentan las pymes incluye herramientas para actuar en los mercados de capitales, resolver los problemas de acceso a la información, servicios de desarrollo y aspectos tecnológicos, la capacitación y cooperativismo empresarial, como aspectos centrales en que basan sus políticas de apoyo.

Las estrategias y políticas de apoyo a las pymes más exitosas son las que tienen en cuenta los siguientes cuestiones:

- Existen acciones permanentes para la mejora del “ambiente de negocios”, reduciendo los costos de transacción que enfrentan las empresas de menor tamaño, simplificando las regulaciones y procedimientos administrativos y evitando sesgos antipymes de los sistemas impositivos, legal, laboral y de regulación de la competencia.
- Se emplea la estructura total del estado para el diseño, aplicación y control de las políticas de desarrollo. En tal sentido se articulan los distintos niveles de gobierno (nacional, estadual, regional, local) y se definen los roles específicos para cada uno de ellos, tratando de aprovechar las ventajas comparativas. Por ejemplo, la planificación global, evaluación de los resultados y el financiamiento estarán a cargo del gobierno nacional. El diseño y seguimiento de instrumentos recae sobre organismos técnicos (secretarías, agencias, etc) y la administración de los programas será responsabilidad de organismos regionales y/o locales.

- El entorno institucional genera externalidades hacia las empresas y su calidad, es el resultado del accionar cooperativo de las firmas con su entorno y entre sí, como así también de acciones de fortalecimiento emprendidas desde el sector públicos.
- Hay una clara tendencia a organizar la ejecución de los distintos instrumentos en forma descentralizada a través de organismos localizados en el entorno de las pymes.
- En el diseño de los instrumentos se consulta a las pymes sobre sus necesidades y su reacción a los instrumentos utilizados, para que los organismos de planificación y control tengan información y poder mejorar las herramientas aplicadas. Asimismo, les permite fijar prioridades y asignación de presupuestos.

Los servicios de asistencia financiera suelen ser los de mayor envergadura, aunque con participación decreciente. El papel de las políticas de créditos es fundamental en la reducción de las barreras de acceso y los costos del financiamiento para las pymes. Se destacan:

- Los microcréditos, que han demostrado capacidad para aliviar la pobreza en forma sostenida haciendo viables pequeños emprendimientos de personas que no podían realizarlos por falta de recursos.
- Los sistemas de garantías, que en EEUU y Europa por ejemplo, son mecanismo muy efectivos para reducir las barreras de acceso al crédito. En estas economías los bancos le prestan a las pymes que forman parte de algún sistema de garantías.
- El capital de riesgo, en este caso los gobiernos financian proyectos tecnológicos. Estas firmas presentan dificultades de costos y financiamiento en la etapa de nacimiento e incubación, ha causa de los elevados riesgos percibidos, las innovaciones no testeadas y falencias para evaluar el tamaño del mercado potencial.

Los servicios de desarrollo empresarial (capacitación, consultoría, información, tecnología y cooperación) han ganado en importancia en la última década.

Las recomendaciones que sugieren los casos más exitosos son:

- Promoción y difusión. Es necesario realizar acciones tendientes a poner en conocimiento al empresariado la existencia de herramientas de apoyo y los beneficios que estas suscitan. En los países exitosos destinan parte del presupuesto a gastos de promoción y difusión.
- Orientación por la demanda. El empresario debe ser quien elige a su proveedor, defina las características particulares del servicio y exija el cumplimiento de los estándares de calidad.
- Enfoque empresarial. La relación entre la empresa y el proveedor del servicio debe ser transaccional, entendiéndose que la prestación debe estar sujeta al pago de un precio convenido entre las partes.

- Medición de impacto. Se deben realizar acciones de seguimiento y monitoreo de los servicios para cuantificar sus resultados y contar con información para la toma de acciones correctivas.
- Asociatividad y cooperación. El apoyo de actividades innovadoras y de investigación en las pymes, ha mostrado mejores resultados cuando existe un enfoque asociativo, en el que participan las pymes y las universidades y/o institutos tecnológicos.

Entre los tipos de fallas de mercado que enfrentan las pymes están, las barreras de entrada a las economías de escala que existen en diversos sectores.

La escala mínima de operación puede ser de origen tecnológico, de esfuerzo de marketing para imponer una marca, o una política de diferenciación, o la existencia de estándares ya establecidos.

También hay barreras como consecuencia de los mayores costos de transacción con los que enfrentan las pymes frente a las grandes, por el hecho que a veces deben tercerizar procesos de producción.

Una falla de mercado importante para las pymes es el acceso a la información, que limita su capacidad de desarrollar estrategias de mercado.

Los gobiernos deben priorizar a las políticas que buscan incrementar la competitividad de las empresas en detrimento de las que buscan protegerlas de la competencia.

En Canadá y EEUU la preocupación de las pymes se relaciona con la protección de los derechos de propiedad intelectual y particularmente cuando exportan. Se interesan en mejorar el acceso a la información sobre mercados e instrucción a los mecanismos para exportar, etc.

En México, las pymes consideran al proteccionismo como una de las principales barreras para exportar. También se quejan de la falta de crédito, la debilidad del management, ausencia de tecnología, etc.

En Malasia y Nueva Zelanda, las pymes se preocupan por la falta de capacidad en la fuerza laboral y las limitaciones de acceso al crédito.

En la Unión Europea, las pymes enfrentan problemas de acceso a la información y al financiamiento, limitaciones para realizar actividades de investigación y desarrollo y bajo nivel de cooperativismo.

En la matriz que sigue, se resumen los principales problemas manifestados por las pymes en distintas partes del mundo.

Tipos de problemas	EEUU	Canadá	México	Malasia	N Zelanda	Japon	U Europea
Regulación					X		
Entorno						X	
Propiedad intelectual	X	X					
Escala			X		X	X	
Financiamiento			X				X

Cooperación					X		X
Mercado Externo	X	X	X				
Falta Dirección y RRHH			X	X	X		
Acceso información Y Tecnología			X		X		X

I. 2- MARCO NORMATIVO DE LAS PyMES

En nuestro país, las pequeñas y medianas empresas (PyMES) cuentan con un régimen legal propio, basado en lo establecido por la Ley 24.467 de marzo de 1995 y reglamentada por el Decreto 908/95.

Cabe destacar que, se estarían por realizar modificaciones a la citada Ley, pero aún no ha sido tratado el proyecto en el Congreso Nacional.

Seguidamente, se exponen los aspectos más salientes del régimen de las PyMES, establecidos en la Ley 24.467.

El objeto de la citada ley es, promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello, políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes. (art.1)

Definición de PyMES

En el 2do. artículo, se encomienda a la autoridad de aplicación (Mrio. de Economía de la Nación) a definir las características de las empresas que serán consideradas PYMES, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 83.

Dicho artículo, define a las PyMES desde el punto de vista de la Ley laboral: "El contrato de trabajo y las relaciones laborales en la pequeña empresa (P.E.) se regularán por el régimen especial de la presente ley.

Pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes:

a) Su plantel no supere los cuarenta (40) trabajadores. Ampliado hasta 80 trabajadores por decreto 146/99.

b) Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector, fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo".

Cuando una empresa supere estos tópicos, podrán permanecer por un plazo tres años bajo el régimen pyme.

En otro sentido, el Banco Central de la Rep. Arg. en sus regulaciones (Comunicación "A" 3047) especifica las características que deben presentar las PyMES como tal.

El B.C.R.A., agrupa a las empresas por sectores de la economía, determinando ciertos atributos máximos a cumplir. Por ejemplo:

Para el sector industrial y minero, el tope de personal ocupado es de 300 empleados, las ventas anuales no pueden superar los \$18 millones y activos productivos por \$10 millones.

En el sector comercio y servicios, los parámetros máximos son, 100 empleados, ventas por \$12 millones y Patrimonio Neto por \$2,5 millones.

Mientras que en el sector transporte, los atributos máximos son 300 empleados y ventas por \$15 millones.

Por último, el sector agropecuario no debe superar \$1 millón en ingresos brutos y capital productivo de \$3 millones.

Los entes productivos, deben presentar ante las entidades financieras la documentación que respalde los requisitos mencionados, al momento de tomar un empréstito.

Las Políticas de Apoyo a las Pymes en Argentina

Un estudio publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, con participación del IERAL, analiza las políticas de fomento a las pymes en el país, con un enfoque que se segmentan en tres niveles, macro, meso y micro.

En nuestro país, en 1.999 y en el año 2.000 se destinaron \$ 220 millones aproximadamente a los diferentes programas de apoyo a las pymes, implicando un 0,26% del gasto público consolidado y representaba el 0,08% del PBI.

Para efectuar una comparación internacional, se puede mencionar que Brasil destinaba el 0,1% del PBI, mientras que Chile el 0,08%, Francia el 0,03% y EEUU el 0,01%.

Enfoque macro de las políticas de apoyo a pymes.

Aquí se analizan las políticas de desregulación y simplificación de trámites y procedimientos burocráticos con impacto en el ambiente de negocios en que operan las empresas.

La desregulación, la convertibilidad, la apertura externa, las privatizaciones, la eliminación o rebaja de impuestos distorsivos y la reforma del estado, constituyen las acciones más importantes que se tomaron en la Argentina durante la década del los '90 para lograr un ambiente de negocios más favorable para las empresas.

A partir de 1.991 con la sanción del Decreto 2284/91 se instrumentaron medidas muy importantes de desregulación como ser: la supresión de las restricciones horarias y de días de trabajo para actividades comerciales en el comercio interior, se eliminaron las restricciones a la propiedad de establecimientos farmacéuticos, se dejaron sin efecto las regulaciones a los sectores vitivinícola, yerbatero, lácteo y azucarero. Se liberó el funcionamiento de los mercados mayoristas de productos frescos de alta ponderación en la canasta de consumo familiar, suprimiendo los monopolios de comercialización de los mercados concentradores y autorizando la apertura de nuevos mercados mayoristas en las grandes áreas urbanas del país, con supervisión fiscal y sanitaria.

Asimismo, se introdujo mayor competencia en los servicios profesionales al dejarse sin efecto las declaraciones de orden público establecidas en materia de aranceles y las limitaciones al ejercicio de las profesiones universitarias.

En el campo exterior, se eliminaron varios entes reguladores, como también se flexibilizó y disminuyó los costos de intermediación en el mercado de capitales con el propósito de

facilitar el financiamiento de capital de trabajo y de inversión, sobre la base de nuevas emisiones de acciones y otros activos financieros, tanto en empresas privadas como privatizadas.

En una segunda etapa, se avanzó con otras medidas de desregulación y simplificación sobre la actividad portuaria, de la navegación marítima y fluvial, la pesca, inversiones extranjeras, minería, el sector asegurador, transporte de media y larga distancia.

Enfoque Meso.

Se describe el esquema institucional de apoyo, destacando fortalezas y debilidades e iniciativas a su mejoramiento.

En el año 1.995 existían alrededor de 45 programas nacionales destinados a fomentar a las pymes, cifra que se ha ido incrementando, junto con la aparición de nuevos organismos públicos como la Sepyme (1.997), la Agencia de Promoción Científica Tecnológica (1.996), el Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense (1.996), FOGABA, Garantizar SGR, entre otros.

En la tabla que sigue se puede observar las características de las principales instituciones nacionales de apoyo a las pymes, y en especial, se puede apreciar la orientación sobre que falla de mercado enfocan sus objetivos.

Organismo	Tamaño Millones \$	Objetivo	Orientación Al mercado	Descentralización Operativa	Rol Sec. Privado
Agencia-Fontar-Foncyt	69,9	Mtel-FI (1)	Medio	Baja	Baja
Sepyme	54,4	SDE (2)	Medio	Baja	Nulo
INTI	18,6	ET (3)	Baja	Medio	Baja
SEGEMAR	4	ET	Baja	Baja	Baja
F. Export-Ar	3	PE (4)	Medio	Medio	Baja
Promex	1,7	PE	Baja	Baja	Nulo
Red Ctros. Desarrollo Empresarial	2,9	SDE	Alta	Alta	Alta

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Aclaraciones:

(1) Modernización tecnológica, innovación y Fortalecimiento Institucional.

(2) Servicios de Desarrollo Empresarial

(3) Extensionismo Tecnológico

(4) Promoción de Exportaciones.

Agencia es la Agencia de Promoción Científica Tecnológica; *Fontar* es el Fondo Tecnológico Argentino; *Foncyt* es el Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica; *SEGEMAR* es el Servicio Geológico Minero Argentino; *Promex* es el Programa de Promoción de Exportaciones

Asimismo, se realizó el mismo estudio en los organismos dedicados a las pymes de las principales provincias (Bs. As., Córdoba, Santa Fe, Misiones, Mendoza, Neuquen y Ciudad de Bs. As.), donde se concentra el 80% de las pymes, se genera el 64% de los empleos, el 87% de valor agregado nacional y la participación de estas jurisdicciones representa el 78% en el Gasto Público consolidado.

Organismo	Tamaño En millones \$	Orientación Al mercado	Descentralización Operativa	Rol Sec. Privado
IDEB	12	Medio	Alta	Medio
Min. Produc. Sta Fe	26,8	-	-	Baja
Ss. Com. Ext. Córdoba	1,1	Baja	Baja	Nulo
UPE Mendoza	2	Medio	alta	Medio
ProMendoza	0,5	Baja	alta	Importante
Centro Pymes Neuquen	2,5	Baja	-	Nulo
U O Dir. Ind Misiones	S/d	Baja	-	Nulo
CPPA Misiones	S/d	Baja	-	Nulo
Ss. Cel Misiones	S/d	Baja	-	Nulo
SICTyT del GCBA	3,2	-	-	-
S P Rosario	1,1	-	-	Nulo
Ag Des Ec Córdoba	1	alta	alta	Alta

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

Del cuadro precedente se destaca el alto grado de descentralización operativa del IDEB, promocionando servicios de desarrollo empresarial (información, capacitación y consultoría) a sus clientes por medio de una amplia red de Centros IDEB, en los cuales participan las fuerzas vivas de cada localidad donde operan.

El método del IDEB para organizar su oferta tiene cierta rigidez ya que presenta paquetes definidos de servicios con especificaciones estrictas. Esto permite mejor monitoreo de la calidad de lo que se ofrece, pero también limita mucho su adaptación a las necesidades reales de las empresas.

El IDEB es el Instituto para Desarrollo Empresarial Bonaerense, creado en 1.996. En su Directorio participan cinco miembros de la actividad privada y otro tanto del sector público.

Cuenta con 35 centros en la Provincia de Buenos Aires.

En Mendoza se destacan la Unidad de Promoción Empresarial Agrícola e Industrial (UPE) y Promendoza (conformada por el Gobierno de Mendoza, la Unión Industrial de la provincia, la Bolsa de Comercio y la Federación Económica de Mendoza).

La UPE se caracteriza por la alta descentralización con sus cuatro oficinas regionales y sus servicios son ejecutados por proveedores del sector privado registrados en un directorio. Promendoza, presenta importante participación del sector privado en el gerenciamiento.

En Córdoba se destaca la Agencia de Desarrollo Económico con alto grado de orientación al mercado, participación del sector privado en su gerenciamiento y descentralización operativa.

Los municipios, con el apoyo de organismos internacionales, asociaciones gremiales y los gobiernos provinciales y nacional son, cada vez más elegidos, como el espacio más adecuado para la implementación de las políticas. Como el caso de los Centros de desarrollo empresarial del BID-UIA que operan en Rafaela, Mar del Plata y San Rafael.

Asimismo, en Lomas de Zamora, Vicente López, Lanús, Junín y Laprida, durante los últimos años se han creado áreas destinadas a promocionar apoyo a las pymes con orientación al comercio exterior.

Enfoque Micro.

En este análisis se evidencian las acciones directas sobre las empresas (programas e instrumentos), que buscan solucionar distintos problemas, los que se clasifican en dos categorías: financieros y servicios de desarrollo empresarial.

Capacitación

La capacitación, es uno de los temas que abordan varios organismos, con diferentes programas para brindarle apoyo a las pymes.

Instrumento	Presupuesto (millones de \$)	Orientación Al mercado	Perfil Capacitador	Seguimiento Y Evaluación
Progr. Fed. Capacitación Productiva	2	Baja	S/d	Baja
Programa Crédito Fiscal	30	Media	Alta	Baja
Programa Capacitación IDEB	,8	Media	Media	Media
Progr Actualiz. Empresarial Mendoza	S/d	Media	Media	S/d
Bonos de Capacitación Empresarial	1	Alta	Alta	Alta

Fuente: IREAL de F. Mediterránea

Notas:

La orientación al mercado está medida por el rol que los precios y los deseos de la demanda de los usuarios tienen en la determinación del servicio.

El perfil capacitador se refiere a si los instructores son elegidos o no por los empresarios o son empleados públicos dependientes.

El seguimiento y evaluación se refiere a si el programa prevé acciones de seguimiento y medición de los resultados.

El Programa Federal de Capacitación Productiva pertenece a la Sepyme, es claramente ofertista, ya que quienes otorgan la capacitación son docentes estatales de la Sepyme que dictan un conjunto preestablecido de cursos. La falencia de este sistema es que no permite una transferencia y movilización de conocimientos en los empresarios.

En cambio, el Programa de Crédito Fiscal, (de la Sepyme) posibilita a la empresa, una vez que se aprueba un plan de capacitación, seleccionar a su proveedor en el mercado.

El Programa de Capacitación del IDEB, si bien presenta un menú fijo de cursos, también realizan acciones específicas a pedido de los empresarios. Este organismo opera de una forma descentralizada, con la participación de universidades y fuerzas vivas locales, según donde se dicte el curso.

El Programa de Bonos de Capacitación Empresarial pertenece al municipio de Córdoba, el cual intenta articular oferta y demanda mediante el Sistema de Bonos y la puesta en marcha de un registro de las instituciones que brindan los servicios. El objetivo es lograr conectar a las empresas con sus proveedores, permitiendo que la demanda se exprese libremente, subsidiando sólo el 50% del costo.

Instrumentos para la Reestructuración y Gestión Empresarial

La tabla que sigue describe las características de los programas de reestructuración y gestión empresarial.

Instrumento	Presupuesto (millones de \$)	Orientación Al mercado	Sensibilización	Especialización de los servicios
Progr Reconversión Empr. (PRE)	20	Alta	Media	Alta
Progr Consejeros empr. para reconversión (CER)	S/d	Baja	Baja	Alta
Progr. Gestión Empr. IDEB	1,2	Media	Alta	Media
Programa de Calidad IDEB	0,4	Media	Alta	Media
Progr Medio Ambiente IDEB	0,8	Media	Alta	Media
Progr Competitividad Mza.	S/d	Media	Alta	Alta
Centros Desarrollo Empr BID-UIA	2,8	Alta	Media	Alta

Fuente: IREAL de F. Mediterránea

Notas:

La orientación al mercado está medida por el rol que los precios y los deseos de la demanda de los usuarios tienen en la determinación del servicio.

La sensibilización se refiere al conjunto de acciones orientadas a lograr que la empresa perciba la necesidad de iniciar un proceso de reconversión empresarial y/o mejora de la gestión apoyado en la contratación de servicios de consultoría.

La Especialización de los servicios, implica el grado de participación del empresariado en la definición de los términos de referencia del servicio a contratar. Los extremos son, por un lado un servicio enlatado, con plazos, recursos y productos definidos por el proveedor, y por el otro lado, un servicio a medida, es decir que se diseña a partir de las necesidades de los usuarios.

La Sepyme administra dos programas el PRE y el CER. Este último brinda asistencia gratuita por ejecutivos y empresarios retirados de manera honoraria. Se recogen las necesidades de las empresas y se coordina la presentación de los servicios mediante la operación de un registro de consejeros y de instituciones que ceden sus instalaciones para realizar la consultoría.

El PRE por su parte, tiene asignada su ejecución a dos operadores privados, cofinancia el 50% del costo de los servicios incluidos en un plan de desarrollo empresarial, con lo cual se asegura un mayor compromiso del empresariado con los resultados del proyecto.

El IDEB, como se ve en la tabla precedente, ofrece varios programas de asistencia a las pymes. En todos los casos, los interesados deben abonar un porcentaje del costo del curso, dependiendo del grado de estandarización del producto. Cabe aclarar que, en general, los instrumentos del IDEB son masivos y estandarizados. El Instituto determina el proveedor del servicio, acotando de este modo la capacidad de negociación en los empresarios o usuarios. La sensibilización es un punto fuerte del IDEB, ya que al estar cerca de las firmas a través de los Centros, logra que sus productos sean conocidos y utilizados.

En Mendoza, el Programa de Competitividad busca incrementar la rentabilidad de las empresas, brindando servicios de diagnóstico y asistencia técnica inicial en forma gratuita y asistencia técnica complementaria con cofinanciamiento, para llevar adelante procesos de reestructuración.

De esta forma el diagnóstico inicial sirve de herramienta de sensibilización. A su vez, el empresario elige el proveedor del servicio.

Los Centros de Desarrollo Empresarial, dependientes del BID y la UIA, ofrecen una gama variada de cursos con el objeto de mejorar la competitividad de las empresas.

Aunque parte de los costos están a cargo del BID, este subsidio es decreciente, con el objeto que los empresarios lleguen a pagar el 100% de los servicios. Los proveedores de los servicios son a elección de las pymes.

Modernización Tecnológica e Innovación.

Los instrumentos de apoyo a la modernización tecnológica operan a través de créditos promocionales para incorporar tecnología asociada a nuevos procesos productivos y/o nuevos productos y servicios. Además de subsidios para el diseño de planes de negocios, la implementación de acciones de capacitación y el pago de honorarios de consejeros tecnológicos.

El FONTAR otorga fondos para financiar proyectos de modernización tecnológica e innovación, exigiendo en todos los casos que al menos un 20% de los recursos provengan del empresariado. Dichos fondos se canalizan a través de bancos públicos, especialmente el Banco Nación.

Los aspectos negativos de este programa son la inmensa burocracia que deben sortear los empresarios para cumplir con todos los requisitos de dicho banco exige, que además hace dificultoso el acceso de bancos privados al programa.

Las características de los programas de modernización tecnológica e innovación se detallan en la siguiente tabla:

Instrumento	Presupuesto (millones de \$)	Orientación Al mercado	Sensibilización	Vinculación al Sist. Nal. de Innovación
Creed. Para modernización e innovación (FONTAR)	25	Media	Baja	Media
Consejeros Tecnológicos (FONTAR)	3	Alta	Media	Alta
Crédito Fiscal (FONTAR)	20	Alta	Media	Media
Progr Innovac. Tecnológica IDEB	0,9	Media	Alta	Alta
Serv. Tecnolg. INTI-SEGEMAR	23	Baja	Media	Media

Fuente: IREAL de F. Mediterránea

Notas:

La vinculación con el Sistema Nacional de Innovación, se refiere a la capacidad del instrumento para acercar a los demandantes y productores de tecnología. (excluyendo a los institutos y centros especializados y a las universidades del estado)

El FONTAR administra y subsidia en forma directa varios programas, como los dos primeros de la tabla. A su vez, el programa de Crédito Fiscal funciona como un subsidio que cubre hasta el 50% de los costos de un plan tecnológico presentado por una empresa, que luego lo deduce de su pago de impuestos a las ganancias.

El INTI y SEGEMAR tienen sus programas de fomento, estos organismos están combinando su estrategia para lograr una mayor orientación de mercado, contando con un conjunto de servicios para las pymes que en general ya no son gratuitos. Si bien la vinculación Organismo-Empresa ha mejorado en los últimos años, todavía están embuidos

con la concepción de un sector público que genera su propia oferta de servicios, con la esperanza de que los empresarios se acerquen a utilizarlos. Es decir que faltan acciones de difusión.

Los mercados externos

El acceso a los mercados externos es otro de los problemas que tratan los organismos públicos.

Este tipo de fomento a pymes es realizado a nivel nacional por la Fundación Export-Ar, con los programas de cooperación empresaria, asesoramiento e información y misiones comerciales, y por el Programa de Promoción de Exportaciones de base agrícola no tradicional (Promex).

Instrumento	Presupuesto (millones de \$)	Orientación Al mercado	Promoción de Competitividad	Independencia de Estruct. Diplomática
Export-Ar	3	Media	Baja	Baja
Promex	1,7	Media	Baja	Media
Promendoza	0,5	Baja	Baja	Alta
Coord. Misiones Ciales. Córdoba	1,1	Alta	S/d	S/d

Fuente: IREAL de F. Mediterránea

Notas:

La Promoción de competitividad se refiere a instrumentos que además de la tarea tradicional de promoción de la oferta exportable de las empresas, también apoyan estrategias al interior de las firmas para que trabajen en temas como la reducción de costos y la mejora de la calidad.

La Independencia de la estructura diplomática formal, se refiere a programas que utilizan la red de representaciones diplomáticas del país para las tareas de promoción comercial externa.

La primera mirada al aparato argentino de promoción de exportaciones indica que los fondos destinados a este fin son casi insignificantes. Si bien los cambios impositivos y regulatorios a nivel macro en la década del '90 hicieron mucho para disminuir el sesgo antiexportador del país, el esfuerzo público para apoyar una vigorosa orientación hacia los mercados externos del país es claramente insuficiente.

La Fundación Export-Ar efectúa un conjunto significativo de acciones de sensibilización e información. A través de su red de oficinas las empresas pueden acceder a una amplia base de datos, que van desde estadísticas de comercio exterior, clientes, aranceles, requisitos de calidad, oportunidades comerciales, fechas y lugares de ferias y misiones, etc.

Los cursos de comercio exterior y los seminarios en los que se discute como insertarse en un mercado externo constituyen una acción relevante en cuanto a la creación de conciencia exportadora.

La Fundación se nutre de las oficinas de la estructura formal diplomática para conseguir información de los mercados, que en ciertos casos, esto es una debilidad, ya que el objetivo central de las embajadas y representaciones no es precisamente comercial.

El Promex ha estado tradicionalmente orientado a exportaciones agrícolas de todos aquellos productos que sean no commodities, aunque una reciente modificación extendió su alcance a todos los productos agroalimentarios. Este programa, ayuda a los productores

a asistir a ferias comerciales en el exterior financiando el espacio en la feria y quedando a cargo del productor los costos de traslado y montar el stand. No se cuenta con demasiados fondos, que en su mayor parte fueron aportados por el BID.

El Promex no sólo organiza cursos de tipo técnico a pedido de las provincias y relacionados con su estructura productiva y de exportación, sino también realiza cursos de sensibilización, intentando que los empresarios perciban el potencial de crecimiento que significa acceder a nuevos mercados.

Tanto en Export-Ar como el Promex, la mayor parte de los servicios son gratuitos y provistos por el personal interno.

Un punto a tener en cuenta en las intervenciones tendientes a mejorar el acceso de la pymes a los mercados foráneos, es la baja o nula coordinación de esfuerzos entre los distintos organismos que tienen como objeto institucional la promoción de los mercados externos. Este aspecto resulta negativo, ya que impide capturar la sinergia del sistema de promoción de exportaciones y lleva muchas veces a duplicar esfuerzos.

Políticas a impulsar en el marco de la Ley Pyme.

Entre las políticas diseñadas en la Ley Pyme se destacan las siguientes: Desarrollar economías de escala, agrupando a estas empresas para asistir a un determinado mercado.

Consolidar y extender los polos productivos en el interior del país.

Desarrollo profesional de los cuadros gerenciales de las empresas.

Apoyo financiero, directo y/o con avales, con tasas más bajas.

Incentivo a la demanda de productos locales, con el "compre nacional".

Además se pretende censar a las PYMES con la creación de registros, posibilitando la generación de estadísticas, para conocer mejor la problemática y direccionar mejor los recursos.

Se faculta a la autoridad de aplicación para fijar políticas y dictar normas de lealtad comercial y defensa de la competencia con aplicación específica a las relaciones de las PYMES con las grandes empresas, sean estas sus clientes o proveedores, las que deberán prever la intervención del organismo competente en casos de atraso injustificado o descuentos indebidos en pagos, ya fuere por provisión de bienes o contratación de servicios.

Instrumentos que prevé la Ley Pyme

En la Sección III de la Ley 24.467, se detallan los instrumentos que estarán al alcance de las empresas para su desarrollo. Por ejemplo:

* Entre los artículos 3 al 8, se establecen herramientas para la financiación.

Se facilitará el acceso de la pequeña y mediana empresa al crédito, estableciéndose entre otras facilidades, bonificaciones de la tasa de interés.

Se favorecerá con una bonificación especial a las PYMES nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

- a) Regiones en las que se registren tasas de crecimiento del PBI inferiores a la media nacional;
- b) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

El destino de los fondos será para:

- a) La adquisición de bienes de capital propios de la actividad de la empresa;
- b) Constitución de capital de trabajo;
- c) Reconversión y aumento de la productividad
- d) Actualización y modernización tecnológica
- e) Financiar y prefinanciar las exportaciones de los bienes producidos por las PYMES.

Los fondos se atenderán con los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional.

El Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversión y Comercio Exterior instrumentarán líneas especiales.

En setiembre de 2000, se había anunciado un programa de créditos bonificados (3%), por un total de \$450 millones, que sería otorgado por el BNA.

* Asimismo, el Estado Nacional a través de la autoridad de aplicación creará un fondo de garantía cuyo objeto específico será facilitar el acceso al crédito a las PYMES.

* Créase un Sistema Unico Integrado de información y Asesoramiento para las Pequeñas y Medianas Empresas. Además, la autoridad de aplicación tomará los recaudos necesarios con el fin de, asegurar la adecuada cobertura en todo el territorio nacional y que el asesoramiento y la información sean integrales, atendiendo a cuestiones tan diversas como las tecnológicas, organizativas, contables, financieras, comerciales, las de mercado y a todo otro aspecto esencial para aumentar la productividad de las PYMES.

Con idéntico propósito encomiéndose al Poder Ejecutivo Nacional a movilizar, racionalizar y fortalecer al INTI, al INTEMIN (Instituto de Tecnología Minera) y de los restantes centros e institutos de investigación y capacitación y formación de recursos humanos bajo su dependencia, cuyas actividades guarden relación con el accionar de las PYMES.

* El Estado Nacional priorizará la profundización, ampliación y difusión del Programa de Desarrollo de Proveedores de manera de tender a optimizar la vinculación entre las empresas PYMES proveedoras y las grandes empresas.

Algunos casos ya probados son los convenios firmados con Disco SA, Edenor SA, Telefónica de Arg. SA (con 20 proveedores pymes) y Techint SA (con 120 proveedores).

En todos los casos, se implementaron en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, tal como lo expresara en una conferencia el Dr. Hector Alonso, Subsecretario de Industria del Gobierno de la Ciudad.

El Estado Nacional tomará los recaudos necesarios para que el Programa al que se refiere el párrafo anterior incorpore a las PYMES paulatinamente como sus propios proveedores.

* Formación de Consorcios de empresas PYMES con particular énfasis en aquellos vinculados con la exportación, de forma tal de orientarlos hacia el aprovechamiento de las ventajas de localización adecuada, economías de escala, masa crítica de oferta, etcétera, que caracteriza a este tipo de asociaciones.

* Programa Nacional de Capacitación de los cuadros empresarios y gerenciales de las pequeñas y medianas empresas.

El mismo tendrá como principales objetivos mejorar la capacidad de gerenciamiento y el conocimiento de los mercados y estimulen un crecimiento sostenido de la productividad de las PYMES.

El Programa Nacional de Capacitación se desarrollará en forma descentralizada a través de convenios con las provincias, las municipalidades y las universidades.

* Uno de los principales instrumentos de apoyo a las PyMES son las SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA (SGR). Estas han logrado un probado resultado beneficioso.

Se ha tomado como modelo para el diseño de regulación de las mismas, la experiencia de países europeos, en especial España.

Dentro de la Ley, existe una gran cantidad de artículos (desde N° 32 al 82) que norman el régimen de estas sociedades, cubriendo diferentes aspectos, tales como su constitución, objeto, tipos de socios, capital, órganos de administración y control, etc.

Sociedad de Garantías Recíprocas

Las principales características de estas sociedades son:

Las Sociedades de Garantía Recíproca se desempeñan en el marco de la presente ley, complementándose con la Ley de Sociedades Comerciales y normativas del BCRA.

En este último caso, el B.C.R.A. ha dictado la Com. "A" 2806 y complementarias, disponiendo los siguientes puntos:

1. Las S.G.R. deben inscribirse en el B.C.R.A., en un registro habilitado en la S.E.F. y C., a fin de que los avales por ellas otorgados gocen, por parte de las entidades financieras, el tratamiento específico previsto en la norma vigente.
2. Las S.G.R. deben mantener un fondo de riesgo equivalente al 2,5% de los avales otorgados, el cual se determina aplicando a dichos avales la tabla de ponderadores de riesgo incluida en las normas sobre capitales mínimos.
3. El fondo de riesgo debe estar invertido en los activos previstos en la Ley 24.241 para las inversiones de los fondos de jubilaciones y pensiones, cumpliendo los límites y condiciones allí establecidos.

4. El total de avales otorgado a cada socio partícipe no puede superar el 2,5% del fondo de riesgo de la sociedad correspondiente al último balance trimestral con dictamen de auditor externo.
5. Está prohibido acordar avales a socios vinculados según las normas dispuestas por el B.C.R.A.
6. El incumplimiento de cualquiera de las condiciones implica la inmediata baja del registro.
7. Banco Central, otorga a los avales de las SGR el carácter de garantías preferidas autoliquidables en tanto reúnan los requisitos necesarios.

Objeto Social de las SGR.

Su objeto social es el de otorgar garantías a sus socios partícipes, facilitando de este modo su acceso al crédito, pudiéndoles brindar, además, asesoramiento técnico, económico y financiero.

Socios

La sociedad está formada por dos clases de socios: los socios partícipes y los socios protectores, los cuales limitan su responsabilidad al monto de las acciones suscriptas.

Pueden ser socios partícipes las personas físicas o jurídicas de las PyMes que reúnan las condiciones exigidas por la reglamentación vigente y que suscriban acciones, las empresas deberán tener sede legal en la República Argentina y explotar algunas de las siguientes actividades: comercial, industrial, agropecuaria o de servicios en el ámbito nacional.

A los efectos de su constitución y durante los primeros cinco (5) años toda SGR habrá de contar con un mínimo de ciento veinte (120) socios partícipes. Autorízase a la autoridad de aplicación a modificar estos mínimos en función de las peculiaridades regionales.

Los socios protectores son aquellos que realizan aportes al capital social y al fondo de riesgo, pudiendo ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras.

Es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.

Capital Social

Estará integrado por los aportes de los socios y representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos.

El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria.

La participación de los socios protectores no podrá exceder del cuarenta y nueve por ciento (49 %) del capital social. La participación de cada socio partícipe no podrá superar el cinco por ciento (5 %) del mismo.

Aporte de capital. Los aportes deberán ser integrados en efectivo, como mínimo en un cincuenta por ciento (50 %) al momento de la suscripción. El remanente deberá ser integrado, también en efectivo en el plazo máximo de un (1) año a contar de esa fecha. La integración total será condición necesaria para que el socio partícipe pueda contratar garantías recíprocas.

Derecho al reembolso de las acciones. Todo socio partícipe podrá exigir el reembolso de sus acciones cuando haya cancelado totalmente los contratos de garantía recíproca que hubiera celebrado, y en tanto dicho reembolso no implique reducción del capital social mínimo no afecte el funcionamiento de la sociedad.

Tampoco puede afectar la composición accionaria básica del cincuenta y uno por ciento (51 %) para socios partícipes y cuarenta y nueve por ciento (49 %) para socios protectores.

Reducción del capital por pérdidas. Los socios deberán compensar con nuevos aportes cualquier pérdida que afecte el monto del capital fijado estatutariamente.

Fondo de Riesgo

El Fondo de Riesgo tiene como objetivo principal la cobertura de las garantías otorgadas a los socios partícipes. El mismo estará integrado, además de los aportes de los socios protectores, por donaciones, subvenciones u otras aportaciones que recibiere, por recuperos de sumas que hubiese pagado en el cumplimiento de los contratos asumidos a favor de sus socios, por el valor de las acciones no reintegradas a los socios excluidos y por el rendimiento financiero proveniente de la inversión del propio fondo.

Los aportes a este fondo son retribuidos mediante una tasa determinada por la Asamblea General Ordinaria en oportunidad de tratar el balance del ejercicio anual, la cual no podrá ser inferior al promedio ponderado del rendimiento de las inversiones realizadas durante el ejercicio, siendo abonada en el momento en que se produzca el retiro de los aportes por parte del socio protector.

Se estableció en el Dto. 908/95 que para retirar o reducir el aporte, el socio protector debe esperar un plazo mínimo de dos años, contados desde su efectivización.

Consejo de Administración

El Consejo de Administración está integrado por un socio protector y dos socios partícipes. Propone a la Asamblea General Ordinaria la cuantía máxima de garantías a otorgar durante el ejercicio, constituyéndose en el órgano que las otorga o deniega.

Asimismo, determina las inversiones a realizar con el patrimonio, los aranceles a cobrar a los socios partícipes por el servicio ofrecido, el plazo máximo de las garantías y el monto de contragarantías a exigir a cada accionista (entre el 50% y el 100% del monto de garantía otorgada).

Garantías a otorgar

Para el otorgamiento de un contrato de garantía, es preciso contar, luego de la opinión de las oficinas técnicas, con un dictamen no vinculante de la Comisión de Riesgo - integrada por socios partícipes representantes de las diversas actividades económicas-, que será tratado por el Consejo de Administración.

Respecto de la garantía a otorgar a cada socio partícipe, la misma puede llegar al 100% del monto de la obligación principal, con un máximo por accionista del 2,5% del fondo de riesgo según lo dispone el B.C.R.A. El límite individual se fijó en \$375 miles, importe que representa el 2,5% del fondo de la sociedad al inicio de sus actividades.

El estatuto menciona que no se puede asignar al mismo acreedor garantías por más del 20% del importe máximo que la sociedad puede otorgar por ejercicio.

Distribución de los beneficios

De las utilidades líquidas y realizadas, el 5% se asigna a reserva legal hasta completar el 20% del capital social, mientras que la parte restante se distribuye de la siguiente forma:

1. La parte correspondiente a los socios protectores, en efectivo como retribución al capital aportado;
2. De la parte correspondiente a los socios partícipes, el 50% se destina al Fondo de Riesgo, quedando la diferencia a repartir entre dichos socios.

Beneficios impositivos

Las utilidades generadas por la concesión de los contratos de garantía recíproca están exentas del impuesto a las ganancias (no así los provenientes del rendimiento financiero por la colocación de los fondos) y la operatoria que se desarrolle con motivo de los contratos de garantía recíproca del impuesto al valor agregado. Asimismo, los aportes de capital y los de fondos de riesgo son deducibles de las utilidades imponibles para determinar el impuesto a las ganancias.

Temas Generales de las SGR.

Revocación de la autorización para su funcionamiento. La autoridad de aplicación podrá revocar la autorización para funcionar a las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) por sí o a sugerencia del Banco Central de la República Argentina, cuando no cumplan con los requisitos y/o las disposiciones establecidas en la presente ley.

Privilegios. Las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) tendrán privilegio ante todo otro acreedor sobre las acciones de sus socios en relación a las obligaciones derivadas de los contratos de garantía recíproca vigentes. Las acciones de los socios partícipes no pueden ser objeto de gravámenes reales.

Casos de SGR

CAES SA (con 232 participantes originales, \$40 millones de fondo riesgo y \$158 millones en garantías otorgadas), AVALUAR SA (124 participantes originales, \$30,6 millones de fondo de riesgo y \$10,5 millones garantizado) y MACROAVAL SA (con 112 participantes en su inicio, \$5 millones y garantías otorgadas por \$24 millones).

El caso GARANTIZAR SGR.

Datos extraídos del balance de la Institución cerrado en dic/00 (4to ejercicio económico).

La cantidad de socios partícipes era de 594, que detentaban el 51% del capital. En su inicio (1997) la sociedad se conformaba con 120 socios.

El Fondo de Riesgo (\$34,7 millones) se compone con 13 aportantes, de los cuales 11 son socios protectores.

Los principales aportantes son el Banco Nación y Banco Ciudad.

Las entidades financieras conforman el 72% del fondo, las provincias el 21% y el resto empresas privadas (7%).

Dentro de la composición de los 594 socios partícipes, por sector de la economía, se destaca el comercio con 98 socios, servicios con 97 socios, metalúrgico con 70 casos, construcción con 45, entre otros. Notándose un apoyo a una variada gama de ramos económicos.

En cuanto a la distribución geográfica, se destaca Capital Federal con el 43% de los socios, Gran Buenos Aires con el 30%, Prov de Buenos Aires con el 10% y el resto, en las distintas regiones del país.

Evolución del Fondo de Riesgo.

En 1997 el fondo se inició con \$15 millones, en 1998 casi no se modificó, en 1999 saltó a \$23 millones y en el último año a \$34,7 millones (representando un incremento del 50% respecto al año previo, gracias a la incorporación del Banco Ciudad. A su vez, más del 100% desde el comienzo).

Emisión de Certificados de Garantía.

En el año 2000 se otorgaron gtías por \$ 15,4 millones en 82 operaciones, a un promedio de \$ 189 miles. Esto representó un 20% más que en 1999.

Las garantías otorgadas acumuladas alcanzan a \$ 37,7 millones con un total de 197 certificados. Lo que da la pauta de la gran actividad que se alcanzó en el año 2000.

Los sectores apoyados son industrial con 133 casos, servicios con 33 proyectos, comercio con 26 casos y agropecuario con 5.

Las entidades financieras que más operan con los avales otorgados por Garantizar SGR son, Banco Ciudad (29%), Credicoop (21%), Frances (21%) y Nación (5%).

La empresa ha efectuado un plan comprendiendo los años 2001-2003, en los cuales estima emitir certificados por \$80 millones en el primer año y \$300 millones para el período completo.

En tanto se prevé, para el fondo de riesgo alcanzar los \$40 millones en el año 2000 y \$ 60 millones en el 2003.

Estado Patrimonial

- cifras en millones de pesos -

	31.12.99	31.12.00	Particip en Act	Variación anual
- Caja y Bancos	242	189	0,5%	-53
- Inversiones	20.992	29.982	83,6%	8.990
- Créditos por serv. Prestados	120	186	0,5%	66
- Otros Activos	4.479	5.276	14,7%	797
TOTAL ACTIVO CTE.	25.832	35.632	99,4%	9.801
			0,0%	
- Bienes de Uso	37	39	0,1%	2
- Activos Intangibles	256	173	0,5%	-83
TOTAL ACTIVO NO CTE.	293	212	0,6%	-81
ACTIVO TOTAL	26.125	35.844	100	9.719

	31.12.99	31.12.00	Particip Pasivo	
- Cuentas por pagar	164	122	7,3%	-43
- Cargas Fiscales	3	3	0,2%	0
- Remun. y cargas sociales	19	66	4,0%	47
- Otros pasivos	1.770	1.467	88,5%	-303
TOTAL PASIVO CTE.	1.956	1.657	100,0%	-298
TOTAL PASIVO NO CTE.	0	0	0,0%	0
PASIVO TOTAL	1.956	1.657		-298
PATRIMONIO NETO	24.169	34.187		10.018

Al 31.12.00 el Activo aumentó respecto a 1999 en \$9.719 miles (37%), teniendo su origen en nuevos aportes al Fondo de riesgo, aumentando las inversiones (\$8.990 miles). En tanto el Pasivo decayó en el último año un 15%. Por otra parte, el Patrimonio Neto se incrementó en el año 2000 un 41%.

Dentro del Activo Corriente el rubro más importante son las Inversiones, que representan el 83,6% del total. Presenta baja inmovilización, con activos no corrientes por sólo el 0,6% del total.

El Patrimonio Neto (\$34.187 miles), se conforma principalmente por el Fondo de riesgo por \$34.700; el Capital Social por \$2.816 miles, Reserva Legal por \$ 8 miles y los Resultados Acumulados Negativos por \$3.338 (se incluye \$806,5 miles del quebranto del fondo de riesgo).

Estado de Resultados Comparativo

- cifras en millones de pesos -

	1999	2000	Variaciones
Comisiones	558	841	283
Gastos Administrativos	(1.526)	(1.868)	(342)
Otros Ingresos y egresos	446	53	(393)
Imp. a la ganancia mínima presunta		(9)	(9)
Resultado Operativo	(522)	(983)	461
Resultados financieros y por tenencia	2.178	90	(2.088)
Incobrabilidad de créditos por garantías otorgadas	(1.165)	(439)	726
Otros ingresos y egresos		(485)	(485)
Remuneración socios	(1.013)	0	1.013
Resultado del Fondo de Riesgo	0	(834)	834
Resultado del Ejercicio	(522)	(1.817)	1.295

Del Estado de Resultados, surge que la empresa sufrió un quebranto de \$1.817 miles. El mismo se origina en un resultado operativo negativo por \$983 miles y un quebranto del Fondo de riesgo por \$834 miles.

En el primer caso, las cuentas que impactan principalmente son los ingresos por comisiones (\$841 miles) y los gastos de administración (\$1.868 miles).

La variación con el año anterior fue un aumento del quebranto operativo de \$461 miles, producto de las comisiones que se incrementaron \$283 miles (51%), absorbidas por los gastos de administración que se elevaron \$342 miles (22%) y las remuneraciones cedidas de los socios protectores que disminuyeron \$393 miles.

Comparativamente con al año anterior, el resultado del fondo de riesgo desmejoró al pasar de cero a una pérdida de \$834 miles. Básicamente se observa una baja importante en el rendimiento de las inversiones de los activos que integran el fondo de riesgo, pasando de \$2.178 miles a \$90 miles.

Por otro lado, se mejoró en los cargos de incobrabilidad por \$726 miles (62%); se pagó impuesto a la ganancia mínima presunta por \$423 miles, que en 1999 no era exigible y por último, no se efectuaron remuneraciones a socios, cuando en 1999 se había pagado por \$1.013 miles.

I. 3- POLÍTICAS implementadas por EL GOBIERNO NACIONAL Y NORMAS DEL BCRA

Gobierno Nacional

En Agosto de 2000, se lanzó de un Fideicomiso Regional de Inversión (FRI).

El mismo será un instrumento financiero mixto (del Gobierno y bancos privados). Asimismo se contratarán especialistas en análisis de riesgo crediticio para la integración de un comité.

Los certificados clase A, se colocarán en el mercado y los de clase B (20%) serán suscriptos por el BICE.

Entre algunas iniciativas propias de la conjuntura, se puede mencionar el plan para desahogar a las pymes, permitiendo el alargamiento de los plazos en el pago de las facturas de servicios públicos, pasando de 30 a 120 días.

El Gobierno reglamentó en febrero de 2000 una promoción para las pymes, permitiendo a estas empresas disminuir sus costos de gas y electricidad ente un 10 y 15 %.

La medida consiste en permitir acceder a las pymes a tarifas mayoristas. Para ello, se bajan los niveles de consumo en electricidad de 50 a 30 KW y en gas de 10000 a 5000 m cúbicos, para ser considerados mayoristas.

Otra de las medidas implementadas es devolver el IVA en cinco días a aquellas pymes exportadoras (hasta 50 mil pesos) y la participación de cámaras empresarias en el control de Aduanas para eficientizar la subfacturación.

Banco Central de la República Argentina (BCRA)

Esta entidad, encargada de establecer las políticas que rigen el sistema financiero, ha dado respuestas coordinadas con el Gobierno nacional, en materia de políticas crediticias.

Esto se refleja en la modificación de algunos aspectos normativos, tendientes a flexibilizar el acceso al financiamiento formal, la posibilidad de refinanciamientos y la obtención de crédito adicional para prestatarios en situación irregular.

Una de estas medidas, permite a aquellos clientes que no pueden técnicamente constituir una carpeta de crédito, descontar algún documento con título ejecutivo generados por su actividad comercial, como ser pagarés, letras de cambio, facturas de crédito y cheques de pago diferido (este último el más empleado).

La base del esquema diseñado está dado por la gran atomización de la cartera que la entidad constituya, además se aceptarán que los deudores de las pymes, (libradores de los cheques, por ejemplo) sean empresas en situación normal y se aceptarán hasta un 15% en un grado de calidad inferior.

Otras medidas son tendientes a reinsertar a empresas con problemas de pago al circuito del crédito.

Tal fue el caso de permitir a cuenta correntistas inhabilitados a obtener su rehabilitación.

Asimismo, se considera como garantías de calidad superior, los documentos presentados por las pymes (ejemplo cheques de pago diferido) emitidos por empresas de primera línea, posibilitando acceder a préstamos a menor costo.

Se permite ofrecer asistencia adicional a pymes con problemas de pago.

Las entidades financieras, deben provisionar por riesgo de incobrabilidad con porcentajes cada vez mayores, sobre los deudores con incumplimientos. En este caso, las sumas adicionales prestadas (que permiten un deshogo a las pymes) se provisionan con porcentajes menores, como si se trataran de buenos clientes.

Esta asistencia adicional, va hasta un máximo del 40% de la deuda que ya presentaba el cliente.

Asimismo, el BCRA ha emitido regulaciones que permiten la reestructuración de pasivos y refinanciaciones.

La operatoria (destinada a las pymes) se instrumenta con la compra, por parte de las empresas en situación irregular, de bonos cupón cero del Gobierno Nacional, al precio que fije la Secretaría de Hacienda, a plazos entre 5; 10; 15 y 20 años.

Durante dicho lapso los deudores pagarán solo los intereses que se pacten sobre el saldo de la deuda y al final del período, con los bonos cancelarían el capital.

Esta operatoria, permite recategorizar a los deudores en mejores niveles, según un plazo transcurrido en que se compruebe buen cumplimiento y las garantías adicionales ofrecidas, mejorando de esta forma la situación de los deudores en el sistema financiero, permitiendo tal vez, obtener otros préstamos.

A su vez, las entidades podrán desafectar provisiones al contar con una cartera mejor valuada.

Para el caso de las refinanciaciones, se formalizan con un pago en efectivo entre el 10 y 15% al inicio, con planes de pago hasta 10 años.

Para aquellos que ofrezcan garantías reales, por valores a doce meses de cuotas, se podrán recategorizar en forma automática. De lo contrario deberá transcurrir un plazo (según la situación en que se encontraba el deudor) a tal efecto.

Las tasas no podrán exceder el 15% TNA por montos no mayores a \$200 miles.

Otras de las medidas adoptadas por el BCRA, fue la reducción del costo de las multas para los inhabilitados en cuenta corriente.

Por último, la entidad lanzaría una línea de préstamos para las pymes, con fines para recomponer capital de trabajo y así mejorar la cadena de pagos.

La fuente de fondeo son \$600 millones que recibió como refuerzo de las reservas (técnicamente llamado Repo).

La instrumentación será a través de bancos comerciales, a los cuales se les cobrará un 6% y éstos asistirán a las pymes con un costo máximo del 10%.

La medida se implementaría en la primer quincena de noviembre de 2001.

Banco de la Nación Argentina (BNA)

Como correlato de las políticas que está desarrollando el Gobierno Nacional, el Banco de la Nación Argentina ha modificado su Carta Orgánica (Ley N° 25.299), por la cual reorienta su política crediticia con mayor énfasis sobre las pymes.

En el artículo tercero de la mencionada Ley, se especifica que el objeto primordial es prestar asistencia financiera a este tipo de empresas, cualquiera fuese su actividad.

El BNA fue el banco pionero que en 1999 impulsó el programa de reestructuración de pasivos con la compra de bonos de Reinserción Productiva para la Pymes.

Asimismo, la entidad creó el Instituto para pymes "Carlos Pellegrini", cuyos objetivos son identificar, apoyar y capacitar a dichas empresas, promocionando a su vez, los instrumentos disponibles para el acceso al crédito.

De la Memoria del balance del BNA, cerrado en dic/2000 surge que, la relación préstamos/depositos en el interior del país es del 80% contra un 50% en Capital Federal.

El 55% de las financiaciones corresponden a operaciones inferiores a \$200 miles.

En otro orden de cosas, han rediseñado las Agencias de Desarrollo Productivo que se crearan en el marco de la Ley Pyme.

En materia de refinanciaciones, el BNA en 1999 conformó el Régimen de Reinserción Productiva para pequeños y medianos empresarios, con problemas de pago por deudas entre los \$10 miles y \$500 miles. El mismo consiste en la cancelación con pago único en diciembre del 2018 con la entrega de bonos nacionales, comprados en el año 2000 y entregados en caución a la entidad.

El valor de los bonos comprados asciende al valor actual de la deuda. El cliente debe continuar con el pago regular de los intereses.

Al 31.12.00 se refinanciaron \$637 millones, más \$310 millones por refinanciaciones en proceso de formalización, lo que hace a un total de \$947 millones equivalente a un tercio de la cartera irregular de la entidad a dicha fecha.

Líneas de crédito del Consejo Federal de Inversiones . (C.F.I)

El CFI, opera principalmente a nivel provincial y establece las tasas que se cobran a las empresas. La consideración de los aspectos técnicos, económicos y financieros están a su cargo, mientras que los aspectos patrimoniales y legales quedan a cargo del banco.

Este Organismo junto a la Provincia de Buenos Aires, cuentan con líneas de créditos de modo tal que se convierta en una propuesta de reactivación productiva, distribución del ingreso y generación de empleo.

Los destinatarios deben ser personas físicas o jurídicas que desarrollen actividades económicamente rentables, que estén en condiciones de obligarse financieramente. El destino y características principales de los créditos pueden ser resumidos de la siguiente manera:

La adquisición de bienes de capital: hasta un monto total de Dólares 25.000.- (veinticinco mil dólares), con un plazo de hasta cuatro y medio años, con un período máximo de gracia de 18 meses;

Conformación de capital de trabajo: hasta un monto total de Dólares 10.000.- (diez mil dólares), con un plazo de hasta dos y medio años, con un período máximo de gracia de 12 meses; y

Capacitación: hasta un monto total de Dólares 2.000.- (dos mil dólares). En este caso, el plazo y el período de gracia serán concordantes con el destino principal del proyecto.

I. 4- ACTIVIDAD DE LA SECRETARIA PYME (Sepyme).

De la página en internet de este organismo, se puede observar entre uno de sus opciones, el Plan de Labor trazado por su titular para desarrollar en su gestión.

De dicho plan se extrae un diagnóstico de la problemática nacional, que lo resumen en una debilidad de competitividad para insertar nuestros productos en el mundo.

Para ello, la Sepyme se trazó como objetivo, apoyar al Ministerio de Economía para que por distintos medios, los pequeños agentes económicos se hagan más eficientes, logrando niveles de calidad requeridos en el mundo y así mejorar competitividad. Todo esto, sin alterar el salario para no dañar el standard de vida de la población.

Acciones implementadas o a implementar:

➤ La Red de Agencias

Constituye uno de los pilares de la política PyME, no sólo porque permitirá descentralizar los instrumentos, programas y servicios de la Secretaría y de otras áreas del Estado Nacional, sino también porque a través de ella se promueve el fortalecimiento de la capacidad regional, al de diseñar y llevar a cabo planes y programas de apoyo al Desarrollo Local y al mejoramiento de la competitividad de las pequeñas unidades económicas.

El modelo para la constitución y el funcionamiento de la red de agencias sigue las mejores prácticas adoptadas internacionalmente para el funcionamiento de entidades de apoyo a Pyme.

Típicamente una Agencia de Desarrollo Productivo es una entidad de derecho privado, con personería jurídica de Fundación o Asociación Civil sin fines de lucro. Su cuerpo

directivo se integra mayoritariamente por empresarios medianos y pequeños de cada una de las zonas y minoritariamente por representantes del gobierno provincial o municipal. Cuentan además con un Consejo Asesor integrado por todas aquellas entidades públicas o privadas que puedan contribuir a la mejora de la competitividad de las PyMES de esa área.

Los servicios que prestan las Agencias de Desarrollo Productivo cubren un amplio espectro que incluye a manera de ejemplos el asesoramiento en comercialización, acciones concretas para mejorar las ventas, implementación de programas de proveedores para grandes empresas, pooles de compra para comercios minoristas, implementación de programas de Calidad y mejora continua, de diseño y tecnología de fabricación, entre otros.

➤ **Cadena de Valor**

La misión de este programa es impulsar la estructuración de redes de proveedores y clientes Pymes, promover acuerdos y alianzas estratégicas de los participantes de la Cadena de Valor, para desarrollar eslabones ausentes, el empleo, la asociatividad y lograr mayor competitividad.

Para ello el programa prevé la firma de convenios entre la gran empresa y/o nodo central de la cadena, junto a las Pymes proveedoras o clientes y la SEPyME que posibilitarán la utilización de los distintos instrumentos de apoyo a las pymes, financieros, de capacitación, asistencia tecnológica, gerenciamiento, etc.

➤ **Capacitación**

La SePyME ha logrado la participación de más de 1000 empresas, que brindan capacitación a los encargados de toma de decisión de las pymes, considerando a este instrumento como vital para el crecimiento de estas empresas.

Las organizaciones capacitadoras son retribuidas con Régimen de Crédito Fiscal del año 2000.

➤ **Grupo de Exportadores**

La obtención de mejoras cuantitativas y cualitativas en las exportaciones originadas en pequeñas y medianas empresas es un objetivo central y estratégico.

En este contexto -y teniendo presente el tipo de dificultades que las PyMEs suelen encontrar en sus intentos por iniciarse y/o mantener su participación en el comercio exterior- la SEPyME ha decidido avanzar en el diseño de instrumentos orientados a apoyar y facilitar el desarrollo de estrategias empresariales asociativas, con el objetivo de que las PyMEs obtengan un mejor aprovechamiento de las economías de escala, compartan los costos de aprendizaje y ganen experiencia comercial en los mercados externos más rápidamente que si lo hicieran en forma individual.

Se cuenta con la experiencia de las Fundaciones Export Ar y BankBoston, quienes arman grupos no inferiores a 5 empresas, con un máximo de 15 miembros.

Se cuenta con un coordinador elegido por la propias empresas.

Las fundaciones financian los honorarios de los asesores en un 100 % durante el primer semestre, luego gradualmente reducen su participación, pasando a hacerse cargo por completo el grupo exportador.

Estas herramientas fueron probadas en otros países (Italia, Uruguay y Chile)

Paralelamente, la SEPyME ha lanzado su propio Programa de Promoción de Grupos Exportadores, con la intención de avanzar en un programa de mayor envergadura cuantitativa y cualitativa. El Programa de Promoción de Grupos Exportadores se encuentra funcionando desde el segundo semestre del año 2000 y cuenta en la actualidad con los siguientes grupos:

Instrumental odontológico; Maquinaria agrícola (Las Parejas); Alimentos Finos; Forestal-Industrial (Misiones); Forestal-Yerbatero (Jardín América); Grupo Multisectorial de Rafaela; Marroquinería Pieles de Chinchillas; Grupo Apícola de General Pico; Grupo Multisectorial de Junín; Empresas Alimenticias (Rosario); Muebles (Esperanza); Muebles (Buenos Aires); Autopartes (Rosario); Autopartes - (Buenos Aires).

➤ **Programa PRE**

Es un programa financiado con recursos provenientes del Estado Nacional, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y los propios empresarios beneficiarios.

El objetivo es ayudar a fortalecer la competitividad de las pequeñas y medianas empresas argentinas cofinanciando, mediante aportes no reembolsables (ANR), hasta el 50% de la inversión que las empresas realicen en la contratación de servicios técnicos profesionales para mejorar su competitividad.

El PRE cuenta con un Directorio de Consultores, en el cual están registrados todos los profesionales que participan como proveedores de servicios técnicos.

Existen dos empresas privadas (BDO y Propyme) que se encargan del gerenciamiento del programa con la supervisión de la SEPYME.

Los proyectos a financiar son entre \$75 miles y hasta \$125 miles por empresa.

Se busca contar con la anuencia del contador de las pymes, para lograr un mayor apoyo al relevamiento de la información. En este caso, si el contador colabora con los profesionales encargados del asesoramiento, se le reconoce un ingreso de \$5 miles.

➤ **Programa Protector**

Consistente en una serie de ventanillas que permiten a las PyMES efectuar gestiones, presentaciones y/o quejas, abarcando distintos temas como por ejemplo:

Aduana: problemas de subfacturación, de clasificación arancelaria en importaciones, la apertura de posiciones arancelarias para mejorar su precisión, son algunos de los temas habituales que se gestionan a partir de las solicitudes empresarias.

Instituciones Financieras: los abusos, la ayuda en la presentación de carpetas en bancos, la información más completa sobre los préstamos con tasa subsidiada por la Sepyme y el asesoramiento sobre las fuentes de créditos blandos.

Comercio Interior: los inconvenientes del comercio, en particular aquellos que se generan desde la producción nacional al mostrador, o con posterioridad a la salida de la aduana, identificación de mercaderías, controles, standard de calidad mínimos, standard de seguridad, otros.

Compre PyME : colaboración con las pymes en su participación en la provisión al estado, situaciones de asimetría. Compre nacional .

Alimentos: colaboración con las pymes agroalimentarias, asesoramientos, problemas con el código alimentario argentino, identificación de mercaderías importadas, contenidos, con la colaboración del INAL y SENASA.

Medicamentos: problemas de provisión al estado por parte de pymes del área Salud. Medicamentos, vacunas, otros.

AFIP: asesoramiento impositivo a pequeñas y medianas empresas. Qué hacer, soluciones más convenientes, consejos útiles:

Procedimientos de Crisis: en el marco de una resolución conjunta con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación de Recursos Humanos, se inició la colaboración específica en la eventual elección de casos de empresas con procedimientos de crisis, a efectos de diagnosticar y/o proponer eventuales soluciones parciales o totales.

Marketing: asesoramiento en todos los temas referidos al área comercial de las empresas. Apoyo en la elaboración del Plan de Negocios, reposicionamiento de la empresa, desarrollo de nuevos productos y servicios, selección de nuevos canales y áreas de distribución, alianzas estratégicas con competidores, proveedores y clientes. Búsqueda de acuerdos de asociatividad.

Según opinión de especialistas, varias de estas iniciativas no están surtiendo efecto, tanto por falta de información y/o desinterés de las pymes, que están concentradas en temas más urgentes y de existencia.

Micro créditos

La Sepyme cuenta con dos programas de micro créditos para inversiones de capital de trabajo, activos fijos y capacitación. El programa Mypes tiene por objeto, además de otorgar financiamiento, desarrollar y fortalecer las organizaciones de la sociedad civil que brindan capacitación y asistencia técnica. Se otorgan préstamos de hasta \$ 20 mil por 48 meses. Por otra parte, el programa Micronación, de la Sepyme y el Banco Nación, tienen \$200 millones, de los cuales el 30% está destinado a micro empresas dirigidas por mujeres. Financia hasta el 75% de la inversión de empresas que ya están en marcha, tanto en el sector formal, con montos máximos de \$35 mil, como informal con montos máximos de \$5 mil.

Los préstamos son a 48 o 72 meses y se pagan mensualmente.

I. 5- Actividad del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Los datos que se citan, fueron obtenidos de una charla desarrollada en el CPCE de Capital Federal, disertada por el Sr. Héctor Alonso (subsecretario de Desarrollo Económico del Gob. De la Ciudad).

El Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, ha decidido implementar políticas tendientes a promover micros y pequeños emprendimientos, con el propósito de mejorar el desarrollo económico y generar empleo.

En tal sentido, se creó la Secretaría señalada hace poco tiempo, la que cuenta con un presupuesto anual de \$45 millones.

En su estrategia, se busca por un lado financiar a los proyectos.

Para ello, el Banco de la Ciudad de Buenos Aires asiste a las pymes con tasas subsidiadas (7 u 8 % TNA) por el Gobierno de la ciudad.

Asimismo, dicha entidad se asoció a Garantizar SGR, siendo uno de los bancos con mayor participación en financiar empresas con avales de la SGR.

Por otro lado, la Secretaría de Desarrollo Económico, evalúa técnicamente la viabilidad de los proyectos presentados.

Otra de las políticas que se están llevando a cabo es, la aprobación de una Ley de Compre Nacional, en el cual la Ciudad le otorgará prioridad a las empresas nacionales proveedoras con un margen del 5% en los precios licitados.

Se eliminará el impuesto a los ingresos brutos.

Se planificó desarrollar un polo productivo en la zona sur de la ciudad. Comenzando con empresas asociadas de muebles y juguetes. Extendiendo a otros rubros como el calzado, cueros, gráfica, metalúrgica y software.

Se busca mejorar la performance de las exportaciones de la ciudad, por cuanto solo participan con el 1% de las exportaciones del país. En este tema, se intentará formar consorcios de exportadores y crear representantes en el exterior para que puedan ofrecer productos locales y asesorar a los exportadores.

En una primer etapa, se instalarán en Santiago de Chile, Milán, San Pablo y Miami.

Por último, se crearon dos centros de diseño de productos y asesoramiento a las pymes. Uno en Villa Soldati y otro en Chacarita.

Como dato estadístico, el Gobierno de la Ciudad estima (porque no hay cifras ciertas) que existen cerca de 200 mil pymes en la ciudad de Buenos Aires.

I. 6 ACTIVIDAD DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES.

La Dirección de Políticas Municipales de Empleo (dependiente de la Secretaría de Salud y Acción Social) lanzó el Programa Municipal de Asistencia a Micro y Pequeñas Empresas.

Las políticas implementadas tienden a atacar los principales problemas que este tipo de firmas enfrentan, y pueden ser agrupadas de la siguiente manera:

Herramientas Asociativas

Financiamiento de Micro y Pequeñas empresas

Capacitación

Sistema de Pasantías de Aprendizaje

Sistema de Subsidio Municipal de la Carga Financiera de préstamos a Pymes.

Asesoramiento Impositivo

En el caso de las “*Herramientas Asociativas*”, la **Municipalidad de Bahía Blanca** instrumentó un programa marco para la cooperación empresaria y las asociaciones productivas.

Se brinda asesoramiento respecto al programa, definiendo las diferentes formas de asociaciones con que cuentan las empresas para realizar negocios que no se podrían encarar en forma individual.

En este punto existe un amplio espectro de instrumentos que incluye además de las formas clásicas de asociación, tales como: Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada y Sociedades en Comandita por Acciones, otras de gran utilidad como la Asociación de Colaboración Empresaria, Uniones Transitorias de Empresas, y cooperativismo entre otras.

Asimismo se brinda información e instrucción sobre Aspectos básicos del cooperativismo; Tipos de cooperativas; Aspectos legales para su constitución; y Créditos disponibles para cooperativas nuevas, de jóvenes y existentes.

Financiamiento de Micro y Pequeñas Empresas.

Al respecto, la **Municipalidad de Bahía Blanca**, cuenta con un “Programa de Asistencia a MyPES- Medianas y Pequeñas Empresas”, poniendo a su disposición distintas herramientas, entre ellas:

Líneas de crédito disponibles en la banca local: Se brinda información respecto de la oferta crediticia disponible en el mercado local tanto para empresas que ya se encuentran en funcionamiento como para aquellas que deseen emprender una nueva actividad, ya sea que se trate de:

Microempresas

Pequeñas y Medianas Empresas.

Líneas de crédito de la Subsecretaría Provincial de Promoción de las Microempresas.

La Provincia de Buenos Aires, a través del Ministerio de la Producción y el Empleo y el Banco de la Provincia de Buenos Aires, ha lanzado el Programa Provincial de Microempresas, para beneficiar de diversas maneras al microempresario que se establezca o vaya a hacerlo en el territorio de la Provincia., destinado a:

- PEQUEÑAS UNIDADES PRODUCTIVAS
- RECONVERSION DE MICROEMPRESAS.

PEQUEÑAS UNIDADES PRODUCTIVAS: El objeto básico de esta línea es el de permitir la concreción de micro emprendimientos a cargo de personas físicas o jurídicas radicadas en la Provincia de Buenos Aires en la que se deben presentar algunos requisitos como ser, no contar con más 10 (diez) empleados, ventas inferiores a \$ 240.000 y activos fijos menor a \$ 100 mil.

En el supuesto de que el proyecto presentado sea aprobado, se exige a los microempresarios su inscripción en el Registro Provincial de Microempresas. Dicho trámite se inicia en el Municipio y, posteriormente es elevado a las autoridades provinciales. Asimismo, los interesados deben realizar un curso de capacitación.

OPERATORIA PARA RECONVERSION DE MICROEMPRESAS: El objetivo principal es el de garantizar su continuidad y crecimiento, a fin de que amplíen o reconviertan su producción, brinden servicios de mejor calidad y a precios competitivos. Cabe destacar que se trata de una línea -únicamente- para Microempresarios que ya se encuentren en actividad.

También en este supuesto, es obligatorio -como condición necesaria pero no suficiente- para el otorgamiento del crédito la realización de un curso de capacitación de una duración total de 40 horas, que consta de 5 módulos teóricos (Introducción, Herramientas de Administración, Comercialización, Producción, Aspectos Impositivos, Legales y Contables) y, además, un taller práctico.

Adicionalmente, es requisito indispensable la inscripción en el "*Registro Provincial de Pequeñas Unidades Productivas*" creado por el Decreto 799/89, que se instrumenta a través de un formulario a completar, con diferentes datos del potencial beneficiario.

Las Microempresas inscriptas en el citado Registro son exceptuadas del régimen de anticipos mínimos del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, debiendo abonar dicho gravamen conforme a sus reales ingresos. El beneficiario podrá optar, de manera fehaciente, por el pago bimestral del impuesto o el del importe total del impuesto devengado con la presentación de la Declaración Jurada anual, en cuyo caso se adicionarán, como máximo, los intereses resarcitorios del artículo 5to. del Código Fiscal.

Como un beneficio adicional, los microempresarios inscriptos podrán afiliarse al Instituto de Obra Médico Asistencial (IOMA), conforme a las condiciones y valores del cargo que la autoridad de aplicación convenga con aquel.

Capacitación.

La Dirección de Políticas Municipales de Empleo en el entendimiento de que La formación permanente de los recursos humanos es esencial para incrementar la competitividad de las empresas y ampliar las posibilidades de inserción laboral en un mercado cada vez más competitivo, ha desarrollado acciones dirigidas tanto a los empresarios como a los trabajadores.

Capacitación Empresaria

El Programa Municipal de Asesoramiento a Micro y Pequeñas Empresas prevé:

1 Ciclos de Conferencias Participativas para Micro y Pequeños Empresarios, que incluyen talleres sobre:

Asociativismo productivo y Cooperación empresaria
Ley de Monotributo
Problemas de Financiamiento
Nueva Ley Laboral
Programas de Promoción para Micro y Pequeñas Empresas

2 Cursos para Microempresarios que hayan presentado o pretendan presentar un proyecto a ser financiado por la líneas de crédito de la "Subsecretaría de Desarrollo y Promoción de la Microempresa".

3 Ciclos de Conferencias Participativas para Micro y Pequeños Empresarios: abordando temas como marketing, publicidad, merchandising, packaging, etc.

Capacitación Laboral.

Con estos cursos se busca beneficiar al trabajador brindándole herramientas que lo hagan útil y necesario en relación con las modernas tendencias de producción y servicios.

Además que el empresario tenga a su disposición mano de obra capacitada teniendo en cuenta sus necesidades y sugerencias, sin que esto le signifique ningún costo adicional.

Los beneficiarios de los cursos regulares contaron -durante el transcurso de la capacitación- con becas de estudio financiadas por el Instituto Provincial del Empleo.

Sistema Municipal de Pasantías de Aprendizaje.

Como ampliación del convenio celebrado con el Instituto Provincial del Empleo y en apoyo al sector empresario se ha implementado el Sistema Municipal de Pasantías de Aprendizaje, que se desarrolla en el ámbito privado, resultando beneficiarios prioritarios los trabajadores desocupados cuya edad oscile entre los 18 y 25 años de edad, así como aquellas personas mayores de 45 años. Los mismos obtendrán formación y experiencia mientras perciben una ayuda económica no remunerativa individual y mensual.

Sistema de Subsidio Municipal de la Carga Financiera de Préstamos para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

En el marco del Programa Municipal de Asistencia y el convenio suscripto con el Instituto Provincial del Empleo, la Dirección de Políticas Municipales de Empleo, de la Municipalidad del Partido de Bahía Blanca, impulsó la creación de un "Sistema de Subsidio Municipal de la Carga Financiera de los Préstamos a las MiPyMEs".

El sistema comprende un subsidio equivalente a los intereses generados por una tasa nominal anual de hasta diez puntos con más el IVA que le correspondiere. Es condición que, la tasa de interés anual percibida por la entidad crediticia no sea superior, en ningún caso, a la tasa de cartera general en pesos "para restantes operaciones" del Banco de la Provincia de Buenos Aires.

Tendrán prioridad para la adjudicación del referido subsidio aquellas empresas encuadradas dentro de la Ley Nacional N° 24.467 (Ley PYMES), detectadas con potencialidades dentro del nuevo escenario económico regional y que presenten proyectos generadores de empleo.

Las empresas interesadas en acogerse al mencionado beneficio, podrán presentarse ante el Municipio antes o después del acuerdo del crédito con la entidad crediticia. El beneficio se concreta mediante un contrato entre el Beneficiario y el Municipio. Con respecto a la evaluación de proyectos el Municipio sólo verifica si las empresas se encuadran dentro de las prioridades establecidas en la Ordenanza respectiva y se expide respecto de la factibilidad del proyecto, quedando a cargo de las entidades crediticias la evaluación económica financiera .

El subsidio se abonará directamente al beneficiario en efectivo, a cuota vencida y contra presentación del comprobante de pago respectivo, pudiendo ser este reintegro mensual, semestral o anual, según sea la elección del beneficiario, y se haya acordado en el contrato que se firma con el Municipio.

Fondo de Garantías de la Provincia de Buenos Aires: FOGABA.

FO.GA.BA. creado por Ley 11.560 con el objeto de fomentar la actividad productiva en la Prov. De Buenos Aires. Su Directorio se conforma por 3 personas del sector privado, 1 mipyme (designado por el sector público) y 4 integrantes del sector estatal).

El FOGABA garantiza todo tipo de préstamo que implique innovación, inversión, crecimiento o desarrollo de una Pequeña y Mediana Empresa. Asimismo, puede avalar hasta un monto máximo de \$ 500.000.- (quinientos mil pesos) por cliente y hasta el 75 % del total del préstamo solicitado.

Créditos disponibles para cooperativas nuevas, de jóvenes y existentes.

A través de un convenio entre el I.P.A.C. (Instituto Provincial de Acción Cooperativa) y el Banco de la Provincia de Buenos Aires, se establecieron dos líneas crediticias con el objeto de promover proyectos cooperativos y asociativos.

Crédito a cooperativas y otras formas asociativas: Se trata de un beneficio destinado a proyectos que se encuadren dentro de las siguientes características:

Reconversión productiva;
Comercialización en el marco del Mercosur y/o en el mercado internacional;
Generación de producción y empleo;
Participación en procesos de privatización del sector público;
Producciones alternativas no tradicionales o fortalecimiento de las entidades cooperativas.

Primera Empresa Asociativa de Jóvenes : Se trata de un beneficio dirigido a organizar, capacitar y brindar asistencia crediticia a cooperativas de jóvenes de entre 18 y 25 años, que estén implementando proyectos cuyo destino es similar a la anterior

línea referida (*Crédito a cooperativas y otras formas asociativas*). Se trata de dinero no bancario, cuyo sistema de administración está a cargo del Banco de la Provincia de Buenos Aires. Debido a que se trata de empresas de Jóvenes las garantías pueden ser institucionales.

Por último, existe un proyecto en estudio, presentado por el diputado provincial Costa consistente en crear un fondo para asistir a las pymes exportadoras bonaerenses, con fondos que provendrían de las garantías que se deben depositar en los contratos de alquileres.

Se estima reunir unos \$800 millones. Los fondos se depositan en una cuenta especial a nombre del locador, reconociéndole una tasa superior a caja de ahorro, además de rebajarle un 10 % el impuesto inmobiliario.

I.7- INSTRUMENTOS PARA LA REACTIVACION DEL EMPLEO (diseñados por el Gobierno de Duhalde)

Líneas de préstamos del Banco de la Nación Argentina

Se establece un programa de \$1065 millones destinados a las siguientes líneas: (en millones)

- Siembra de granos finos y gruesos \$ 100
- Evolución agroexportadora \$ 50
- Préstamos con garantía de warrant \$ 100
- Descuento de Facturas de Crédito \$ 70
- Productores Tamberos \$ 30
- Ganadería \$25
- Cosecha y acarreo de uvas \$ 40
- Siembra de arroz y algodón \$ 30
- Turismo \$ 20
- Financiación de exportaciones \$ 400
- Capital de Trabajo para PyMES de todos los sectores \$ 200

Fideicomisos Financieros

El Gobierno Nacional, a través del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) y como un comienzo de organización de nuevos mercados e instrumentos financieros, pondrá en funcionamiento varios fideicomisos destinados a prefinanciar exportaciones.

Los dos primeros, que en total alcanzarán unos U\$S 50.000.000, abarcarán las operaciones de prefinanciación de exportaciones de la industria láctea y de la industria frigorífica para exportaciones de cuota Hilton.

El BICE actuará como primer suscriptor de los títulos emitidos por el fideicomiso y luego los ofrecerá al público inversor.

Estos nuevos instrumentos de ahorro e inversión perfilarán con el tiempo un nuevo mercado financiero en la Argentina.

Negociaciones Internacionales para la obtención de préstamos para el sector productivo

- Banco Interamericano de Desarrollo: Se está trabajando en la articulación de una línea crediticia de U\$S 200 millones destinados a PyMES. Los préstamos serán realizados en pesos a través de la red bancaria.
- Corporación Financiera Internacional - Banco Mundial: Se está trabajando con un sindicato de bancos para constituir una línea de U\$S 2000 millones para prefinanciación de exportaciones.

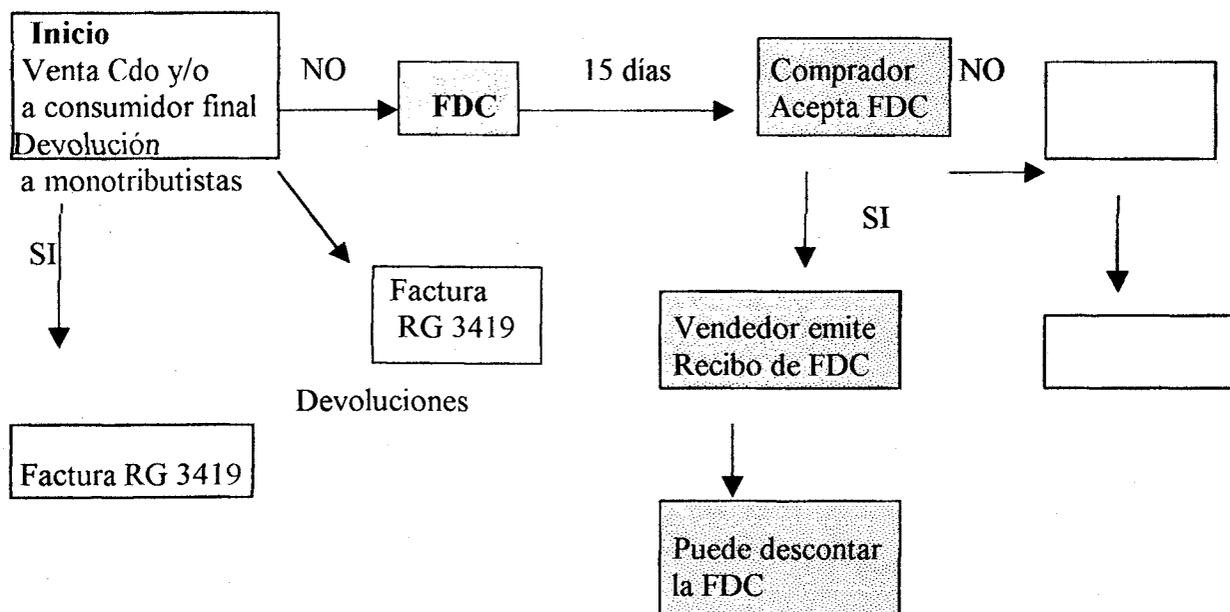
Factura de Crédito (FDC)

Este instrumento, se supone, va a dar mayor fluidez y certidumbre a los pagos que las grandes empresas hacen a pequeños proveedores de bienes y servicios. Por lo tanto está dirigido a mejorar la situación de las pymes, las cuales pueden descontar las FDC en las entidades financieras.

Con la sanción del Decreto 363/02 (BO 22/02/02) se realizaron cambios en la reglamentación de la FDC, que entra en vigencia, **con uso obligatorio**, a partir del 1/7/02. Como antecedentes de un pasado no muy lejano de este nuevo decreto, debemos remontarnos a la Ley 24760 del año 1997, la cual también fijaba como uso obligatorio a la FDC, que posteriormente en 1998, se había establecido su aplicación de forma optativa, con la Ley 24989.

No obstante a la emisión de la FDC, se seguirá utilizando la factura que podríamos denominar "fiscal", regulada por la RG 3419 y complementarias, en tanto que la FDC es un instrumento de financiación.

Su funcionamiento se puede explicar con el siguiente gráfico:



Las principales características del sistema son, que el plazo debe ser mayor a 30 días, por montos superiores a \$500 y no se emplearán otros medios de pago como cheques diferidos y tarjetas de débito en cuenta corriente

Existen opiniones negativas respecto a la operatoria de la Factura de Crédito por su complejidad administrativa y los costos que de ello derivan, como ser:

*Oportunidad en la aplicación de los distintos regímenes de retención de (ganancias, IVA, etc) sumado a ellos los regímenes provinciales.

*La incidencia del impuesto de sellos en aquellas jurisdicciones provinciales en que aún están vigentes.

*Actividades en las que por las características del negocio, los plazos para su aceptación o rechazo no resulten acordes con las prácticas comerciales.

*Situaciones en las que por motivos posteriores a la aceptación se verifique la eventual emisión de notas de débito o crédito sobre operaciones que da origen la FDC.

Por estos problemas es posible que se canalice el empleo de la FDC a través del cheque de pago diferido.

En Brasil existe un instrumento similar llamado "duplicata".

EL EQUILIBRIO FISCAL FRENTE A LAS CRECIENTES EXIGENCIAS SOCIALES

Retenciones a las exportaciones

El nuevo modelo de gestión de la economía argentina pretende introducir un fuerte sesgo exportador que permita tanto la recuperación de las economías regionales especialmente basadas en el sector agropecuario, como del aparato industrial del país.

En el corto plazo, es necesario compatibilizar dicho objetivo con el resto de las variables de la economía y muy especialmente con el imprescindible equilibrio fiscal y el mantenimiento de programas públicos esenciales.

En tal perspectiva se han adoptado las siguientes medidas:

- Se establecen dos niveles de retenciones sobre las exportaciones:
 - Productos primarios 10%
 - Manufacturas de origen agropecuario e industrial 5%
- Esta decisión apunta fundamentalmente a permitir el sostenimiento de importantes programas públicos en el contexto de la emergencia económica y atenuar el efecto de la modificación del tipo de cambio sobre los precios internos, en especial de productos esenciales de la canasta familiar.
- La recaudación estimada anual por esta medida asciende a U\$S 1.400 millones.
- Estos recursos adicionales serán destinados a fortalecer los programas sociales del gobierno, así como el programa de inversiones públicas. De este modo, se procura atenuar

el impacto de la crisis sobre los sectores más desprotegidos y preservar fuentes de empleo en todo el país.

- A fin de ofrecer seguridad a los productores agrícolas en cuanto a la estabilidad de sus ingresos, se establece que si se produjeran caídas significativas en los precios internacionales de sus productos que afecten severamente su rentabilidad, el porcentaje de las retenciones será reconsiderado.
- En el caso de los productos manufacturados, para el cálculo de la base imponible se deducirán los valores CIF de las mercaderías importadas temporalmente. Esta medida evita gravar con derechos de exportación la porción del precio conformada por productos de origen externo, lo que introduciría distorsiones en la estructura competitiva de los bienes exportados.
- Tan pronto se logre ingresar en un sendero de sólida recuperación de la actividad, es intención del gobierno dejar sin efecto esta medida.

Administración Tributaria

El aumento de la eficiencia en la Administración Tributaria es fundamental para asegurar el flujo de recursos imprescindible para el mantenimiento de los programas.

Se han realizado o están en trámite avanzado las siguientes acciones:

- Envío de un proyecto de ley al Congreso disminuyendo la alícuota del IVA en granos y cueros al 10,5 %
- Decreto de supresión del bloqueo fiscal, lo que permitirá revisar declaraciones juradas pasadas cuando se estime conveniente.
- Puesta en marcha de los tres juzgados del Fuero Penal Tributario.
- Aumento de las acciones sobre los bancos para facilitar el cobro ejecutivo de los impuestos.
- Proyecto de ley eliminando las moratorias por decreto del Poder Ejecutivo. De ahora en más deberán ser por Ley.
- Incorporación de la información financiera a los programas de cruzamientos de datos, lo que potencia las acciones de control programadas.
- En materia aduanera, programas piloto de seguimiento satelital de contenedores.

I. 8- ACTIVIDADES PRIVADAS.

Fondos de capital de riesgo

Los fondos de capital de riesgo conforman una de las nuevas alternativas de financiamiento para pymes. Son inversores institucionales que toman participación en los

paquetes accionarios de las empresas con potencial de crecimiento, para obtener rendimientos elevados.

La inversión puede ser en forma minoritaria, en cuyo caso la experiencia y la calidad del management son importantes. O puede ser mayoritaria, aportando los inversores su propio management.

Una vez que transcurre el período preestablecido, los fondos de inversión tratan de vender su participación accionaria.

Para financiarse con este instrumento, es necesario que las empresas demuestren una adecuada situación financiera y económica, además de que su proyección de negocios sea apetecible.

Algunos casos de fondos de inversión pymes son el grupo Galicia Advent Socma por u\$50 millones, Consultores Asset Management (IRSA) por u\$30 millones, The Tower Fund (Grupo Roberts) por u\$75 millones y South-North Development I. (Fondo Mendoza) por u\$2 millones.

En total administran fondos por u\$157 millones, de los cuales u\$50 millones ya están invertidos.

Estos fondos invierten en diferentes sectores de la economía, el Galicia-Advent-Socma y el Tower fund no otorgan financiamiento para el negocio inmobiliario ni para commodities. En tanto South-North Development I. Otorga preferentemente a empresas intensivas en mano de obra.

Generalmente son inversiones minoritarias, que no aportan management, aunque sí participan de decisiones estratégicas y financiamiento.

Fundación Emprender

Es un caso privado de micro créditos.

Es una institución sin fines de lucro, creada por empresarios argentinos y afiliada a Acción Internacional. Su misión es apoyar el crecimiento y la consolidación de las unidades empresariales más pequeñas del país, buscando disminuir el desempleo mediante el fortalecimiento y la creación de nuevos puestos de trabajo.

Financia a tasas superiores a las de mercado, pero son inferiores a las que los microempresarios conseguirían por su cuenta, de modo de cubrir el costo de los créditos.

La Fundación realiza la conexión entre los fondos de los bancos y los microempresarios.

Los préstamos que otorga son a grupos, cuyos integrantes son solidariamente responsables por el monto total del créditos otorgado al grupo. Los montos son de \$500 y por un plazo de tres meses, que se renueva según el cumplimiento y las cuotas son semanales.

La Fundación cuenta con nueve micro bancos ubicados en las localidades de Burzaco, F. Varela, José C Paz, El Talar, Resistencia (Chaco), Córdoba, Jujuy, Rosario, y Santa Fe.

Asimismo, busca hacer conocer la temática de la microempresa dentro del territorio nacional, con cursos de capacitación.

I.9- RELACIONES DE TRABAJO PARA LAS PYMES

La Ley 24.467, cuenta con un articulado entre el 83 al 105, que regula los aspectos laborales.

Los temas más relevantes son los que se detallan.

Registro Unico de Personal

En el Registro Unico de Personal se asentará la totalidad de los trabajadores, cualquiera sea su modalidad de contratación y será rubricado por la autoridad administrativa laboral competente.

En el Registro Unico de Personal quedarán unificados los libros, registros, planillas y demás elementos de contralor.

En este Registro se hará constar el nombre y apellido o razón social del empleador, su domicilio y N° de C.U.I.T., y además se consignarán los siguientes datos:

Nombre y apellido del trabajador y su documento de identidad; Número de C.U.I.L.; Domicilio; Estado civil e individualización de sus cargas de familia; Fecha de ingreso; Tarea a desempeñar; Modalidad de contratación; Lugar de trabajo; Forma de determinación de la remuneración asignada, monto y fecha de su pago; Régimen previsional por el que haya optado el trabajador y, en su caso, individualización de su Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (A.F.J.P.).

El incumplimiento de las obligaciones registrales previstas en esta sección o en la ley 20.744 (t.o. 1976) podrá ser sancionado hasta con la exclusión del régimen de la presente ley, además de las penalidades establecidas en las leyes 18.694, 23.771 y 25.013.

Modalidades de contratación

Las pequeñas empresas podrán hacer uso de las modalidades de contratación promovidas, previstas en los artículos 43 a 65 de la Ley Nacional de Empleo 25.013, bajo las siguientes condiciones:

* No requerirán la previa habilitación por convenio colectivo de trabajo a que se refiere el artículo 30 de la Ley Nacional de Empleo.

* No se requerirá el registro de contrato previsto en el artículo 18 inciso b) y 31 de la Ley Nacional de Empleo.

* No regirá la indemnización prevista en el artículo 38 de la Ley Nacional de Empleo.

* El contrato de prueba tendrá una duración mínima de tres meses y se podrá llevar a un máximo de seis meses por convenio colectivo.

* Un empleador no podrá contratar más de una vez al mismo trabajador por períodos de prueba.

* El empleador y el trabajador estarán obligados al pago de los aportes y contribuciones para obras sociales y asignaciones familiares.

* Se los exceptuará del pago de las obligaciones correspondientes a jubilaciones y pensiones, al Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (INSSJP) y al fondo de desempleo.

El contrato de prueba podrá ser rescindido por el empleador en cualquier momento, sin obligación de pago de indemnización.

Disponibilidad colectiva

Los convenios colectivos de trabajo referidos a la pequeña empresa podrán modificar en cualquier sentido las formalidades.

- * Se crea el contrato de trabajo a tiempo parcial, que consiste en que el trabajador prestará servicios durante un determinado número de horas al día o a la semana, inferiores a los 2/3 de la jornada habitual de la empresa.
- * Se establecen condiciones para el empleo temporario de personas mayores de 40 años, discapacitados, ex combatientes de Malvinas y mujeres, para fomentar el empleo.
- * Se crea el contrato de aprendizaje para jóvenes de 14 a 25 años, que podrá tener una duración de entre tres meses y dos años como máximo.
- * El monto de compensación que deberá percibir el aprendiz no podrá ser inferior al mínimo del Convenio Colectivo de Trabajo aplicable a la tarea desempeñada.

Movilidad interna

El empleador podrá acordar con la representación sindical signataria del convenio colectivo la redefinición de los puestos de trabajo correspondientes a las categorías determinadas en los convenios colectivos de trabajo.

Cuando las extinciones de los contratos de trabajo hubieran tenido lugar como consecuencia de un procedimiento preventivo de crisis, el Fondo Nacional de Empleo podrá asumir total o parcialmente las indemnizaciones respectivas o financiar acciones de capacitación y reconversión para los trabajadores despedidos.

A partir de los seis (6) meses de la entrada en vigencia de la presente ley, será requisito para la homologación por parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social que el convenio colectivo de trabajo contenga un capítulo específico que regule las relaciones laborales en la pequeña empresa.

Como comentario al respecto, se vislumbra que habría mayor flexibilidad para la contratación y/o despido de recursos humanos, dado por una agilidad y simplicidad en la contratación e indemnizaciones.

A su vez, existirían beneficios indemnizatorios con un Fondo Estatal, para tal fin, permitiendo aliviar costos.

Facilidades para reorganizar las estructuras empresarias (movilidad interna).

Habría dinámica y flexibilidad para constituir convenios de trabajo.

I.10- BIBLIOGRAFÍA

Ley 24.467

Normativas del BCRA

Informe El Mundo Pyme de Revista del CPCECABA

Libro Estrategias de apoyo a la Mipymes de PNUD – ONU.

Internet: Página de la Sepyme, del Mrio. De Economía, de otros estudios y monografías.

Conferencia del Sr. Héctor Alonso (subsecretario de Desarrollo Econ. del Gob. De la Ciudad).

Balances del Banco Nación y Garantizar SGR.

Archivo: Otros Instrumentos de Promoción

El Dinamismo de las Pymes

CAPITULO II.

MAPA DE LAS PYMES.

Lamentablemente, las Autoridades no cuentan con estadísticas actualizadas sobre cuántas pymes existen en el país, ni sus características.

Los datos oficiales al respecto, son los que surgen del censo económico del año 1.993. En tal sentido, dada la amplia brecha temporal existente, solo se puede contar con estimaciones que diversos entes privados han efectuado en la materia.

Dicho censo, registró 894 mil pymes, con la siguiente estructura:

	<i>Industria</i>		<i>Comercio</i>		<i>Servicios</i>		<i>Totales</i>	
hasta 3 empleados	52.269	0,59	453.297	0,90	252.625	0,84	758.191	0,85
de 4 a 25	31.450	0,35	47.582	0,09	43.474	0,14	122.506	0,14
de 26 a 50	3.189	0,04	1.701	0,01	3.423	0,01	8.313	0,01
de 51 a 150	2.271	0,03	613	0	1.859	0,01	4.743	0,01
total Pyme	89.179	1	503.193	1	301.381	1	893.753	1
Empresa Grande	483		239		1.542		2.264	
Total empresas	89.662		503.432		302.923		896.017	
% Pyme de tot.	99,5%		100,0%		99,5%		99,7%	

De la tabla se desprende que, de las empresas que habían sido censadas el 99,7% eran pymes.

El 85% de las Pymes, posee tan solo hasta 3 empleados, sobre todo en la actividad comercial y de servicios.

El 56% de las pymes (894 miles) corresponde al rubro comercio (503 mil empresas), el 34 % al sector servicios (301 mil empresas) y el 10% restante al sector industrial.

Evolución Intercensal

Entre 1964 y 1994 disminuyó significativamente tanto el número de establecimientos (11%) como la cantidad de trabajadores empleados en la industria (23,3%). Esta evolución no ha sido pareja, ya que la cantidad de empresas con 5 o menos empleados cayó un 4,6% mientras que con más de 50 operarios cayó un 25,6%.

Esta evolución refleja el fuerte deterioro de la Argentina en esos treinta años aún cuando en el período 1991-1994 se registró una recuperación del crecimiento, a la vez la evolución de la industria lleva implícito el cambio en la composición del producto en término de la relación de actividad de servicios, y otros servicios.

En cuanto a la característica de **empleabilidad de las pymes**, se estratifica con la siguiente tabla.

	Industria		Comercio		Servicios		Totales	
hasta 3 empleados	89.147	0,13	652.552	0,60	337.050	0,35	1.078.749	0,40
de 4 a 25	271.026	0,41	330.951	0,31	371.816	0,39	973.793	0,36
de 26 a 50	112.823	0,17	58.804	0,05	121.265	0,13	292.892	0,11
de 51 a 150	189.874	0,29	42.254	0,04	132.360	0,14	364.488	0,13
total Pyme	662.870	1	1.084.561	1	962.491	1	2.709.922	1
Empresa Grande	262.317		45.162		364.263		671.742	
Total empleos	925.187		1.129.723		1.326.754		3.381.664	
% Pyme de tot.	71,6%		96,0%		72,5%		80,1%	

La mayor cantidad de personas censadas que cuentan con empleo, se registraron en empresas con hasta 3 empleados, participando del 40% del total registrado.

El sector industrial presenta menos cantidad de pymes, y las empresas de este rubro tienden a ser más grandes en su dotación de personal respecto que el resto de los sectores de la economía.

Además, las pymes les estarían aportando el 80,1% de los puestos de trabajo a las personas censadas.

Asimismo, en los registros de la AFIP hay 850 mil monotributistas inscriptos, la mayoría sin personal a cargo, responsables de pequeños comercios o micro emprendimientos.

Por un lado, se estima que habría un alto grado de informalidad, que trabajarían fuera de la Ley, donde se emplearían aproximadamente 3,5 millones de personas en 350 mil pymes.

Por otro lado, se calcula que en estos últimos años, tras la apertura de la economía y la recesión, las pymes han sido el sector más golpeado, desapareciendo varias de ellas.

Las estimaciones privadas actuales rondan en la misma cifra del censo de 1.993, alrededor de 900 mil unidades productivas.

Cabe destacar que por de diferentes estudios realizados, se calcula que estas empresas presentan un alto grado de rotación (con importante tasa de natalidad y mortalidad) y que su vida en la mayoría de los casos (un 60%), no supera los cinco años de permanencia en el mercado donde actúan.

Esta característica se presenta en todos los países del mundo. España y Alemania serían los países con mayor tasa de natalidad neta de pymes.

En tanto que en nuestro país, se calcula que esta tasa rondaría el 2,2%, por debajo de Brasil (3%) y Chile (4%). Sin embargo, un documento de la ONU, señalaba que entre los años 1.970 y fines de los noventa, la tasa de crecimiento de estas empresas sería nula.

Una encuesta del Instituto Arg. de Mercado de Capitales (IAMC) arroja los siguientes datos:

Antigüedad de las Pymes	
Hasta 10 años	20 %
Entre 11 y 25 años	25%
Entre 26 y 50 años	45 %
Más de 50 años	10 %

Por otro lado, en todos los países del mundo, las pymes suelen tener un alto porcentaje de participación del total de empresas y a su vez, representan altas tasas de empleo y contribución al PBI, por ejemplo:

País	Pyme como % del total de empresas	Emplco en %	Pyme y PBI En %
Alemania	99.7	65.7	35
Australia	96	45	23
Canadá	99.8	60	57.2
España	99.5	63.7	64.3
Dinamarca	98.8	77.8	56.7
EEUU	99.7	53.7	39
Francia	99.9	69	61.8
Grecia	99.5	73.8	27.1
Irlanda	99.2	85.6	40
Portugal	99	79	66
Argentina	99.7	80.6	70.8

Del trabajo efectuado por una de las consultoras contratadas (Mora y Araujo) por la SEPYME, para realizar un relevamiento del sector, surge que de las Pymes, el 94% son pequeñas (hasta 50 empleados) y el 6% restante medianas (entre 51 y 300 empleados).

Además, el 11% toma empleo parcial y el 89% contrata con tiempo completo.

Los sectores más representativos serían: Comercio, restaurantes y hoteles con el 25,8% de la muestra, industrias manufactureras con el 20,5% y servicios comunales, sociales y personales con el 17,3%.

DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA DE LAS PYMES EN ARGENTINA

La distribución geográfica de las pymes en nuestro país es bastante concentrada en Capital Federal y Conurbano Bonaerense, donde se constituyen alrededor del 50% de las empresas, se emplean más personas y generan cerca del 50 % del PIB. Otras provincias destacadas son Santa Fe, Córdoba y Mendoza.

- cifras en porcentajes -

	Locales		Producción		Ocupados	
	Micro	Pymes	Micro	Pymes	Micro	Pymes
Buenos Aires	35	33,8	33,6	28,2	32	34,7
Cap. Federal	17,7	23,2	17,9	18,8	30,4	28
Santa Fe	10	9,7	9,7	9	8,9	9,1
Córdoba	9,5	9,3	9,8	7	8,7	6,2
Mendoza	4,4	3,9	4,4	3,1	3,3	3,2
Misiones	1,4	1,2	1,5	1,1	1	1,6
Neuquen	1,1	1	1,2	,7	1,1	1,1
Resto	20,9	17,8	21,8	32,1	14,6	16,2
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: IERAL (en base al censo de 1.994)

Esta información en cierta medida, es comprobable si se toma el mapa de las empresas asistidas por Garantizar SGR (la principal sociedad de garantías recíprocas). La misma ha apoyado un 43% a pymes de Buenos Aires y un 30% del Gran Buenos Aires.

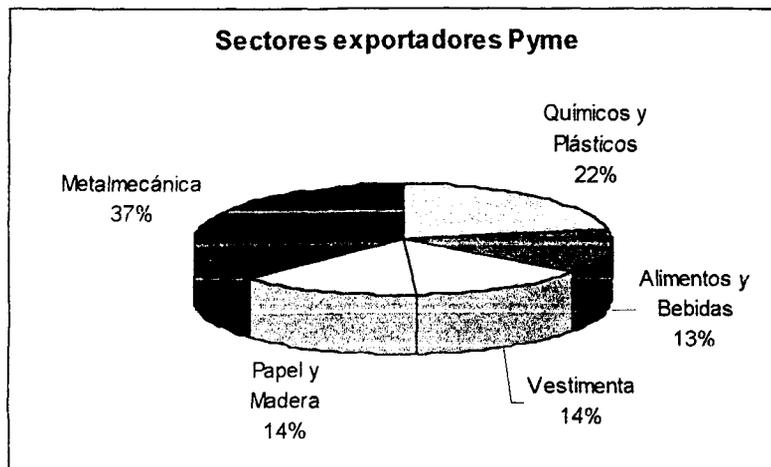
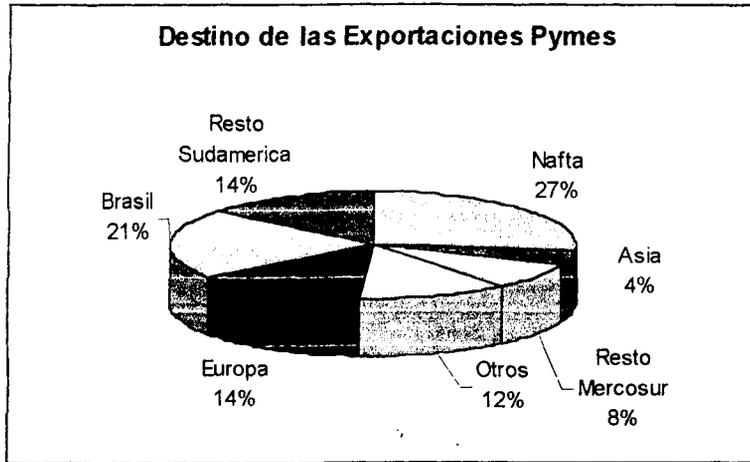
El estudio Mora y Araujo revela que, el destino de su financiación es para máquinas y equipamiento en un 44%, capital de trabajo el 19%, refinanciaciones el 15% y un 12% para informática.

Perfil Exportador de las Pymes

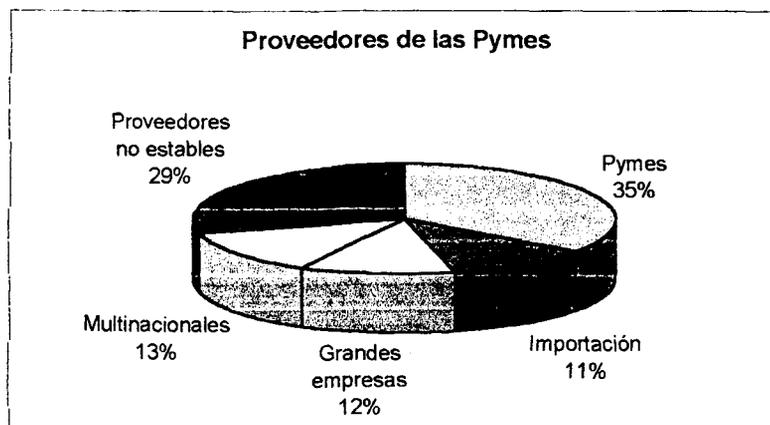
Cantidad Empleados	Mercado Interno	Exportación
1 a 5	97,56	2,44
6 a 10	99,73	0,27
11 a 50	93,73	6,27
51 a 200	91,55	8,45
201 a 500	87,91	12,09

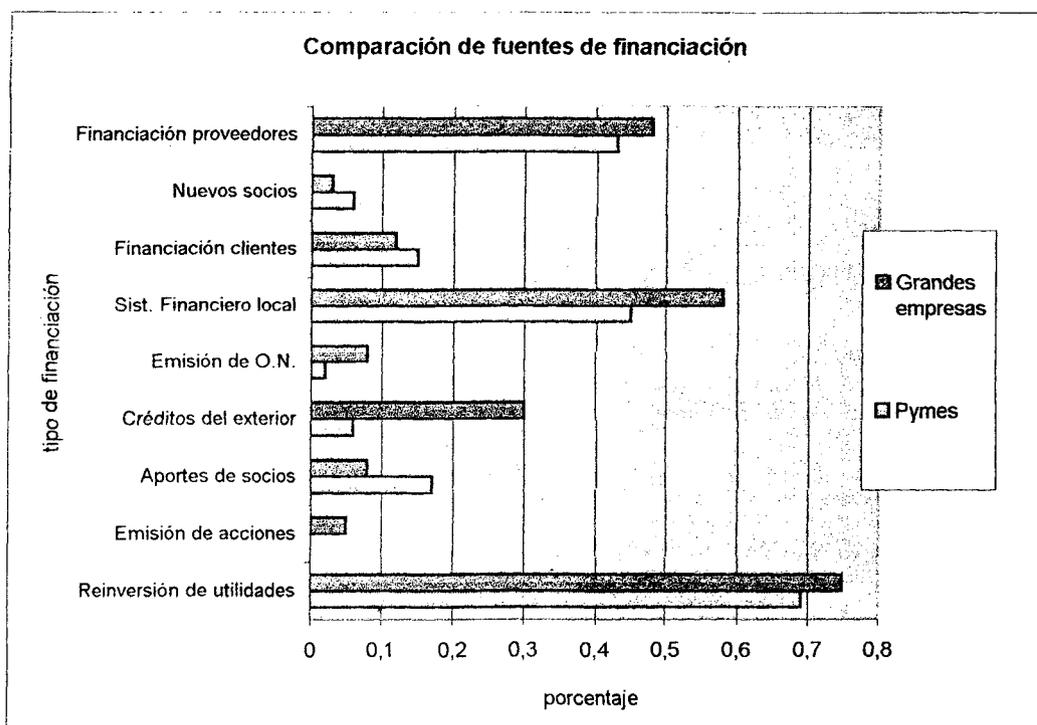
Básicamente el destino de las exportaciones son los países vecinos y EEUU.

Algunas radiografías de las pymes se grafican a continuación:



Como se ve en el siguiente gráfico, este sector está fuertemente abastecido por producción local.





fuelle: Diario Clarín

La Estructura de financiamiento de las Pymes industriales, según datos de la UIA son los que se detallan en el siguiente cuadro:

- Cifras en porcentajes -

Tipo de financiación	Argentina	España	Japón	Italia
PN (propio)	55.6	55.1	45.4	32,4
Pasivo (terceros)	44.4	44.9	54.6	67,6
Año	1.994	1.996	1.993	1.993

Se puede apreciar que en nuestro país, existe un mayor contenido de capital de los socios en el financiamiento de las empresas, al contrario que los otros países comparados, donde indudablemente el apalancamiento con capital de terceros debe ser beneficioso, por su menor costo que aquí.

El resultado de una encuesta del IAMC, sobre 1000 pymes, muestra las siguientes conclusiones sobre la estructura del pasivo de estas empresas:

- Cifras en porcentajes -

Fuente de financiamiento	Porcentaje
Proveedores	37
Sistema Financiero	25
Reinversión de ganancias	14
Nuevos aportes	9
Otros	15
Total	100

EL MAPA DE LAS PYMES
ACTUALIZACIÓN AÑO 2001

EL MAPA DE LAS PYMES AL AÑO 2001.

Lamentablemente a setiembre de 2003 el INDEC aún no ha procesado los resultados del censo nacional del año 2001, del cual se podrían obtener cifras actualizadas de la composición y características de las empresas que se están analizando.

No obstante ello, el Observatorio Permanente de las Pymis de la U.I.A. ha realizado un relevamiento del sector entre los años 1994 (último censo económico) y el año 2000, basándose en datos provistos por el INDEC, AFIP y encuestas propias.

Es decir que se contaría con información más actualizada, pero de un espectro parcial de las Pymes, como es el de aquellas que se dedican a la actividad industrial.

Seguidamente se exponen las principales conclusiones de dicho trabajo.

El total de Pymis ascendía a 111.541 empresas lo que representa un 14,8% por encima del censo de 1994. En la tabla que sigue se destacan aquellas provincias con mayor cantidad de empresas en funcionamiento al año 2000.

	Población 2001 (en miles de hab)	Empresas Pymis			Ocupados Pymis			Desempeño Industrial
		Total	Cada mil habitantes	Variac. % desde 1994	Total	Cada mil habitantes	Variac. % desde 1994	
Capital Federal	2729	22462	8,2	21,3	125856	46,1	-1,4	Industrial en Alta
Gran Bs As	8653	39874	4,6	42	215043	24,9	2	Industrial en Alta
Buenos Aires	5103	11486	2,3	9,9	56642	11,1	12,2	En vías de indus.
Mendoza	1574	4681	3	2,2	26099	16,6	5,2	En vías de indus.
Córdoba	3053	7281	2,4	-14,4	45308	14,8	-1,1	En vías de indus.
Sta Fe	2976	11767	4	10,3	63023	21,2	6,9	Industrial en Alta
Resto	11946	13990			93650			No industrial
totales	36034	111541	3,1	14,8	625621	17,4	1,7	

El principal indicador que utilizó la UIA para caracterizar el aporte de las Pymis al desarrollo productivo de las diferentes jurisdicciones territoriales será el "índice de industrialización", que compara la difusión relativa de las Pymis en cada territorio respecto a la difusión en el país total. Se entiende por difusión de las Pymis a la relación entre la cantidad de estas empresas con la cantidad de población.

En este sentido se observan solo tres áreas (Capital Federal, Gran Buenos Aires y Santa Fé) que su indicador de industrialización supera la media nacional, el cual es de 3,1 cada mil habitantes.

El nivel de desarrollo industrial-territorial se mide con el indicador cantidad de ocupados en pymis por cada mil habitantes. Siendo la media nacional de 17,4 ocupados por cada mil. La región más industrializada se extiende en algunos barrios de Capital Federal, municipios del Gran Buenos Aires (3 de Febrero, Vte Lopez, Avellaneda y Lanus) varias ciudades del corredor de la Ruta Nacional Nro 8 y 5 (Pergamino, Suipacha, Chivilcoy), Córdoba, Sur de Sta Fe y algunos partidos de Mendoza.

Por otra parte el Observatorio de Pymis realizó otra investigación para detectar el grado de especialización territorial de las diferentes jurisdicciones. Para ello, se determinó que si la proporción de mano de obra ocupada por las pymis de un sector industrial en un territorio era superior a la proporción de mano de obra ocupada por pymis del mismo sector industrial a nivel nacional, se consideró que en dicho territorio existía una especialización relativa en el sector.

Con este estudio, llegaron a la conclusión por ejemplo que Capital Federal presenta un 15% de industria pyimi textil, 14% impresiones y gráficas, un 8% químicas y el resto (63%) de las pymis en variados sectores.

En cambio en el Gran Buenos Aires, la conformación de las pymis se constituye por un 15% de productoras de elementos de metal, 10% plástico, 7% químicas y el resto (68%) de las pymis en variados sectores. Mientras que en el resto de la provincia se destacan las industrias de alimentos y bebidas con el 23%, textil y producción de minerales (8% cada uno).

Por el lado de la Provincia de Sta Fé, máquinas y equipos el 31% y automotriz el 8%. Por último en Córdoba, las industrias de alimentos y bebidas representan el 20%, automotrices el 10% y equipos y maquinarias el 10%.

En cuanto a la distribución territorial-sectorial de las pymis, se puede apreciar en la síntesis de la siguiente tabla que por ejemplo, los rubros de la economía más desarrollados son alimentos y bebidas con actividad en 18 provincias, luego siguen el sector de minerales no metálicos con participación en 16 provincias, la producción de madera en 14 provincias, productos textiles en 12 estados y Reproducciones e impresiones en 11 provincias. El resto de las industrias tienen menos participación de las pymis.

Por el lado de las provincias que presentan mayor diversidad de industrias se destacan el Gran Buenos Aires con 15 sectores industriales, Capital Federal con 11 tipos de industrias, San Luis con 9 y con 8 Jujuy y Córdoba.

Provincias	SECTORES INDUSTRIALES																		Total x Sectores				
	Alimentos	Tabaco	Textil	Vestimenta	Cuero y calzado	Madera	Papel	Impresiones	Refinación de petróleo	Químicos	Plástico	Minerales	Industria básica-metales	Producto metal	Maquinarias	maq. Ofician-inform.	maq eléctricos	Radio y Video		inst. medicos	Automotores	Equipos transp	Muebles
Capital Federal			1	1	1		1	1	1	1					1	1	1	1					11
Gran Bs As			1		1		1		1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	15
Prov Bs As	1		1	1		1						1	1								1		7
Catamarca	1		1	1	1						1	1			1								7
Córdoba	1				1							1	1	1	1					1		1	8
Corrientes	1	1	1			1		1														1	6
Chaco		1	1			1		1															5
Chubut	1		1					1				1		1									5
Entre Ríos	1	1			1	1		1															5
Formosa			1			1		1				1										1	5
Jujuy	1	1				1		1				1	1	1								1	8
La Pampa	1			1		1		1				1		1									6
La Rioja	1		1	1				1				1											5
Mendoza	1					1																	2
Misiones	1	1				1																	3
Neuquén	1					1		1	1			1											5
Río Negro	1					1						1				1							4
Salta	1	1				1						1										1	6
San Juan	1			1	1							1											4
San Luis			1	1			1			1	1	1	1					1	1				9
Santa Cruz	1							1				1		1								1	5
Sante Fe												1	1	1		1				1	1	1	7
Sgo del Estero	1		1					1				1											5
Tucumán	1					1						1			1								5
T del Fuego			1			1				1	1								1				5
Cant. por pcias.	18	6	12	7	6	14	4	11	3	4	4	16	6	7	5	2	3	4	3	3	6	9	

El Dinamismo de las Pymes

CAPITULO III.

La situación de las Pymes. Sus problemas.

Indudablemente, que antes de describir la problemática específica de las pequeñas y medianas empresas, habría que mencionar la crisis país, que en su conjunto afecta a todos los agentes económicos e individuos, en general.

La realidad actual es muy compleja, con muchas variables que interactúan entre sí, siendo algunas muy sensibles y otras muy vulnerables.

Por un lado, por algo más de una década no se aplicó **política cambiaria**, al tener la moneda nacional atada al valor del dólar. Esto conllevó a estar sujetos a las fluctuaciones de dicha moneda, que en los últimos años, se ha revalorizado respecto otras monedas. Consecuentemente, hubo una pérdida de competitividad para exportar la producción nacional, más allá de si las empresas instaladas en el país son eficientes o no.

Asimismo, la restricción para exportar, provoca escasa capacidad para generar las divisas necesarias para cancelar el endeudamiento, mayoritariamente en dólares.

A pesar de la ausencia de planes y programas económicos estables y de mediano y largo plazo, es evidente que se busca recomponer la balanza de pagos y las reservas del BCRA, por la vía del impulso de las exportaciones. Al menos este sería el objeto principal de establecer un tipo de cambio flexible.

El **frente fiscal** es otra variable estratégica que se ha debilitado, siendo otra de las causas de la situación imperante.

El sector público, después de 1994 ha presentado constantes desequilibrios fiscales, por aumento del gasto, pero en especial por la caída de la recaudación.

Esta situación ha sido incompatible con el funcionamiento del sistema de convertibilidad, que se había instalado fundamentalmente para superar la inflación tras permanentes emisiones para compensar los anteriores desfases de política fiscal.

Con el modelo de convertibilidad, los desequilibrios fiscales comenzaron a financiarse con deuda, tanto local como del exterior, quitándole financiamiento al sector privado y tras las dudas si el estado podría honrar sus compromisos, el riesgo país fue aumentando, endeudándose cada vez a tasas más elevadas.

Como última consecuencia, la crisis financiera del sector público se devoró al sistema financiero. La desconfianza de los inversores y ahorristas generó la corrida bancaria más importante de la historia, colapsando al sistema. El mismo necesitará reconvertirse, llevando varios años para reinstalar confianza.

Cabe mencionar el problema de **desempleo**, como otra variable importante a tener en cuenta para explicar la realidad que vivimos.

Después de las privatizaciones, hubo una gran masa de ciudadanos sin la posibilidad de reinsertarse en el mercado laboral. Además, aquellos que intentaron iniciar emprendimientos propios, en general fracasaron por falta de capacitación o el permanente avance de empresas más grandes, generando una concentración de riqueza.

La situación de los desempleados, las continuas reducciones en los salarios y el temor a perder el trabajo, generó una gran desconfianza en el consumidor, restando también capacidad de consumo, provocando una contracción muy seria en la demanda.

Esto último, sumado a la falta de crédito, contribuye de manera crucial en el estado de recesión actual.

Para finalizar con el breve resumen que describe las causas de la crisis nacional, merece ser destacada la gestión de los dirigentes que conducen al país, tanto en cargos nacionales, provinciales y comunales.

En este sentido nuestros dirigentes en general, no han estado, ni están a la altura de las circunstancias, generándose un enorme descrédito sobre la clase política.

Con grandes falencias morales, de responsabilidad y capacidad para diagnosticar los inconvenientes y sortearlos. Observándose en el mayor de los casos, una administración con medidas de emergencia (es decir, detrás de los problemas) en detrimento de implementar políticas planificadas con el trazado de objetivos (accesibles) de desarrollo.

La situación particular del sector Pyme.

Las restricciones a un mejor desarrollo de las pymes en la Argentina reconocen problemas endógenos y exógenos, sin embargo no existe un consenso mayoritario sobre un ranking de estas restricciones por parte de las pymes y las instituciones vinculadas.

Por el contrario pueden existir dos o tres problemas compartidos globalmente (financiamiento, costo de los servicios privatizados, inseguridad jurídica) y otro conjunto que aparece en distintos grupos de firmas (débil acceso a tecnología, falta de adecuación de los servicios de desarrollo empresarial, regulaciones laborales, dificultades en la operatoria de comercio exterior, complejidad del sistema tributario, presión impositiva, etc.). Esta situación probablemente sea consecuencia de las heterogeneidades regionales de la Argentina, las diferencias de performance sectoriales y las disímiles conductas microeconómicas de las empresas.

Respecto del escenario en que operan las firmas, a comienzos de la década del '90 la economía argentina redujo las barreras que limitaban el ingreso de bienes, servicios y capitales desde el exterior e inició un fuerte proceso de reformas estructurales que dieron lugar a un aumento del nivel de competencia y a importantes transformaciones en la morfología de los mercados. El impacto sobre las pymes no ha sido homogéneo, dependiendo del grado de transabilidad y el nivel de exposición externa de la rama en que operaban y de la rigidez de respuesta de la firma frente al cambio del ambiente de negocios.

El impacto diferencial de estos cambios en las empresas de distintos tamaños es difícil de medir con precisión, ya que los últimos datos censales son de 1993 (aún no existen publicaciones del censo del año 2001) y es probable que los efectos más significativos de las reformas estructurales se hayan dado después de esa fecha.

Como se expuso en el primer capítulo, las pymes cuentan (desde 1.995) con una legislación propia para el sector. Con lo cual, queda en evidencia que ha existido una toma de conciencia, de que estas empresas tienen ciertas peculiaridades y que tienen un peso importante en la actividad nacional. Por lo tanto, se ha dado un primer paso (perfeccionable) para que estas empresas puedan desarrollarse.

Cabe destacar que, los países desarrollados (aún con gobiernos ultraliberales) cuentan desde mucho tiempo atrás con diferentes programas especiales para impulsar a este tipo de empresas.

Si bien la Secretaría de las Pequeñas y Medianas Empresas (Sepyme) viene realizando numerosas gestiones para mejorar el ámbito del sector, (descrito en el capítulo I) existen falencias importantes que no permiten vislumbrarse la efectividad de tales medidas.

Los inconvenientes más destacables son:

La falta de recursos monetarios y la atención puesta en otras necesidades macroeconómicas prioritarias (la baja del riesgo país, la reprogramación de la deuda, etc).

La demora en la aprobación en el Congreso Nacional de las reformas a la Ley Pyme y los cambios constantes en la persona a cargo de la Sepyme -ya van tres subsecretarios en la función-.

Por último, la falta de estadísticas sobre el universo pyme, la unificación de algunos programas que se implementaron en otras dependencias y la ausencia de análisis de impacto de los programas en curso, para medir la efectividad de los mismos.

A partir de la gestión del Lic. Rozenwurcel a cargo de la Sepyme, se comenzó la tarea de unificar los programas destinados a promover el sector.

Asimismo, se diseñó una estructura descentralizada, por medio de la creación de la Red de Agencias Regionales Pymes, las que recabarán información de las distintas cámaras empresarias del país (permitiendo realizar diagnósticos de diferentes problemáticas), se encargarán de realizar tareas de consultoría, y fomentarán la constitución de asociaciones pymes.

Problemas sistémicos

Entre los problemas coyunturales históricos que han padecido las pymes, cabe destacar el comentario publicado en la revista del CPCECF del Dr. Josué I Berman (de la Comisión de Estudios de Cio. Ext. y Organizaciones Regionales), en el cual menciona las grandes turbulencias en el funcionamiento de la economía, las permanentes oscilaciones de precios relativos e hiperinflación. Posteriormente, nuestras empresas han tenido que afrontar la apertura unilateral de nuestro comercio y las desregulaciones que han favorecido a los agentes más fuertes. Como también la sobrevaluación de la moneda perdiendo penetración en los mercados externos y perdiendo competitividad con productos importados.

Para la Confederación General Económica (C.G.E.), el efecto tequila (1.995) y las posteriores crisis asiática, rusa y brasilera (entre 1.997 y 1.999) han impactado de forma considerable en la estabilidad de las pymes.

En la primera de ellas, hubo un impacto automático en las tasas de interés, mientras que en las otras crisis se agregó una retracción en la demanda local y brasileña (principal mercado externo), generando una recesión importante, que aún subsiste.

Asimismo, el impacto no golpeó a todos los sectores de la misma forma, ya que el sector alimentos pudo capear el temporal, por el contrario, afectando duramente a la industria del calzado, juguetes y textil.

A raíz de esto, las pymis perdieron aproximadamente el 20% de las ventas, el 73% de la rentabilidad y expulsaron el 9% del personal.

El contexto recesivo trajo deflación de precios, que aparejado al aumento de los precios de los servicios públicos (al contrario de las grandes empresas, que por volumen de consumo obtienen descuentos) y mayor presión tributaria, se fueron reduciendo los márgenes de rentabilidad.

Asociatividad

Según el Centro de Estudios para el Cambio Estructural (CEDES), 9 de cada 10 de estas empresas operan en forma individual, es decir que se presenta un **bajo índice de asociatividad**, existiendo una competencia desigual contra las grandes firmas.

En este sentido, con el programa de cadena de proveedores, se intenta dar un paliativo a esta vulnerabilidad, permitiendo obtener mercado, capacitación, financiación de capital de trabajo y se les exige calidad, mejorando la competitividad.

El hecho de asociarse obtendrían economía de escala a través de la cooperación interempresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

Respecto al tema de cooperativismo, un estudio del FUNDES-UNGS señala que, sólo en el 5,1% de las empresas se puede considerar que los nexos con otros agentes son efectivamente importantes. Por el contrario, en el 58,6% de las firmas el grado de aislamiento es elevado y en el 36% de los casos restante, el grado de vinculación es medio. Esto significa que las pymes argentinas, en un alto porcentaje, no se nutren de su entorno para mejorar su competitividad.

Acceso al crédito

Otro dato revelado es que una de cada tres empresas tiene **acceso al sistema financiero**. Este es uno de los problemas más serios, y en el que en todos los ámbitos se coincide. Como se mencionó en el primer capítulo hay varias medidas en curso para mejorar la situación: tasas bonificadas, las Sociedades de Garantías Recíprocas, cambios normativos del BCRA, préstamos blandos a otorgar por esta entidad, asesoramiento para presentar proyectos y solicitar créditos, etc. Este tema se profundiza en un capítulo dedicado exclusivamente a ello.

Tasa de mortalidad

Según diferentes estudios coinciden en que las pymes (mundialmente) presentan una alta tasa de mortalidad en los primeros años en que se constituyen.

En nuestro país, habría un 60% de las empresas que desaparece dentro de los cinco años en que se inician.

Esto hecho obedece indudablemente, a la falta de capacitación de quienes inician un proyecto, sin realizar una planificación adecuada de la empresa o negocio (determinando el potencial, el mercado, oportunidades, amenazas, etc).

En estos casos, se invierte y se opera a base de prueba y error.

Asimismo, a raíz de su tamaño, un escaso nivel de ventas y solvencia, en comparación con las grandes empresas, las pymes no suelen contar con peso significativo de negociación, y son más vulnerables a los vaivenes de la economía

Capacitación

La falta de formación profesional en estas empresas, causa problemas como el descrito en el punto anterior. Además la imposibilidad de armar un plan de negocios como para solicitar un préstamo, manejar personal, conocimientos técnicos de producción, informática, marketing, etc.

Por otro lado, el hecho de contar con cuadros profesionales en la gestión, muchas veces es privativo para estas empresas, por los costos que esto implica y muchas veces según la envergadura de la empresa no se justifica.

Para ayudar a solucionar estas falencias, la Sepyme revista de un grupo de asesores, a parte de dictarse cursos de capacitación gratuitos.

En otro orden de cosas, el empresario pyme por lo general centra su atención a los problemas urgentes, a la problemática del día a día, descuidando lo importante o la evolución a mediano plazo. A su vez, el apoyo de consultoría lo ve como algo imposible o innecesario.

En este sentido, para asesorar a estas empresas se ha implementado el programa PRE, ya descrito en el capítulo I.

Con respecto al uso de servicios de consultoría y capacitación, varios estudios coinciden en que sólo una pequeña proporción de firmas contrata estas actividades.

A su vez, las firmas que utilizaron servicios de capacitación y consultoría se diferencian del resto por su mejor performance y por sus mayores capacidades tecnológicas.

Entre otros motivos por lo cual las empresas no contratan estos servicios aparecen, la falta de adecuación de la oferta, la ausencia de contraparte en las empresas y las dificultades para cuantificar los resultados a priori, entre otras.

Costos

Según la C.G.E. los costos de mano de obra representan en general un 18%, del total de costos, mientras que las erogaciones en servicios públicos equivalen al 20%.

Una pyimi solía pagar hasta 4 veces lo que paga una gran empresa en concepto de energía eléctrica y dos veces más en el consumo de gas.

Con un decreto presidencial, se redujeron los niveles de consumo mínimo para ser considerados como consumidores mayoristas, por lo que muchas pymes podrán bajar los costos de estos servicios. Además se dispuso extender hasta 120 días los plazos de pago, para oxigenar a las empresas.

Otra medida pendiente de aprobar, es darle a las pymes exportadoras la posibilidad de realizar sus propias tramitaciones en la Aduana sin la necesidad de la intervención de un despachante.

Los costos de instalación, impositivos y/o regulatorios en nuestro país parecen ser muy elevados, al menos si se los compara con Brasil.

De hecho en el transcurso del año 2.000, era noticia la importante cantidad de empresas nacionales que se mudaban al país vecino, ya sea por costos financieros bonificados, por

exenciones impositivas y la posibilidad de instalar plantas productivas en terrenos fiscales por un plazo de 20 años. Todas estas oportunidades se calcula permiten ahorrar un 10% de costos, además de obtener insumos y mano de obra a valor dólar un 30% más baratos.

Aspectos Tributarios

De acuerdo a un trabajo de FUNDES-UNGS, más de dos tercios de empresas pymes encuestadas dicen pagar sus impuestos en término, mientras que del tercio restante la mitad lo hace mediante planes de pago especiales.

La visión de las instituciones gremiales y tecnológicas señalan en forma mayoritaria que, la estructura tributaria es muy compleja para las pymes, la presión impositiva es excesiva y existen demasiadas trabas para la devolución y reintegro de impuestos.

Los impuestos que recaen sobre las pymes son los mismos que están sujetos las grandes firmas, por ejemplo: Ganancias, sobre los Activos, Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), Impuestos Internos, Recursos de Seguridad Social y en su defecto cuando se trata de micro empresas deben encuadrarse en el régimen de monotributistas.

En materia tributaria, los beneficios que ha implementado el gobierno fueron destinados a las pymes exportadoras, al devolver el crédito fiscal por IVA en forma más acelerada, sin necesidad de esperar que la empresa de trading, efectivice la operación de exportación.

Según la opinión de especialistas como Osvaldo Rial, la aplicación del impuesto sobre la renta mínima presunta es discriminatorio, y atenta en mayor medida al desarrollo del sector pyme, por cuanto presentan menor nivel de rentabilidad o nulo, obligando a pagar este tributo, mientras que las empresas con rentabilidad pueden tomar este gravamen a cuenta del impuesto a las ganancias.

Asimismo, el sector público (por su ineficiencia) en varias ocasiones ha acumulado niveles importantes de crédito o retenciones fiscales sin reconocer intereses sobre estos montos, al mismo tiempo que a los deudores morosos se les aplica intereses de hasta el 3% mensual.

Agentes de Regulación

La amplia desregulación experimentada en la década pasada, ha traído sus ventajas al reducir costos burocráticos, bajando el denominado costo argentino. No obstante ello, la forma deliberada con que se ejecutó la desregulación trajo aparejado algunos efectos negativos, o inequidades, como la concentración de la riqueza desfavoreciendo a los agentes económicos y ciudadanos más débiles.

A pesar de lo expuesto, las leyes, regulaciones y normativas de los diferentes niveles de gobierno (nacional, provincial y municipal) aún suelen resultar un obstáculo para la competitividad de las firmas. Las dificultades se dan por la burocracia, la falta de coordinación de los trámites entre las reparticiones públicas, las regulaciones excesivas y los costos de puesta en marcha de un proyecto productivo.

Es muy importante para la promoción del sector pyme, que los organismos de control y fiscalización brinden una tarea eficiente y responsable, haciendo cumplir la legislación vigente en materia de libre competencia, protección al consumidor, antimonopolios, etc. Ya que en varias oportunidades, aparecen noticias y/o denuncias de acciones abusivas por parte de las grandes cadenas comerciales en perjuicio de sus proveedores, en general cuando se tratan de empresas pequeñas, con menor capacidad de negociación. En otro orden, el accionar del organismo de control del comercio exterior suele ser lento, ante las denuncias de importaciones subsidiadas. Esta burocracia ha provocado en ciertas circunstancias, el cierre de empresas que no han podido competir con precios desleales desde el exterior.

Mercados Externos

Es sabido la necesidad de divisas que necesita el país, para fortalecer la cuenta corriente y principalmente para cancelar los compromisos financieros.

Además, si bien ha mejorado un poco el nivel de exportaciones, permanecen en un grado insuficiente al compararse con los flujos de deuda a vencer.

En este aspecto, y como fuera mencionado en el capítulo 2, las pymes no superan el 7% del volumen exportado, dedicándose en gran medida al mercado doméstico.

Para que este sector pueda colocar sus productos en el exterior, el Dr. Berman sugiere algunas medidas que se deberían implementar a los efectos, como ser:

- El desarrollo de una marca-país. Si se difundiera una imagen de la Argentina como país de origen de productos y servicios de alta calidad, respaldaría quizás las actividades de nuestros empresarios.
- Capacitación. Muchos empresarios tienen sus productos pero no saben como encarar una operación de exportación.

Al respecto, ya hay programas de apoyo a las exportaciones, encarados por privados (fundaciones) y por la Sepyme, tema que fue desarrollado en el capítulo uno.

- Asociatividad. Esta acción permitiría complementar y optimizar recursos, como alcanzar niveles de producción a escala, a veces exigidos por grandes clientes o importadores. En esta materia, también existen algunas pocas experiencias puestas en práctica por fundaciones y la Sepyme.
- Estimulo a la inversión. Para ello se sugiere la eliminación de impuestos a los intereses o aquellos que traban el funcionamiento de los consorcios o tradings. Agilizar la devolución del IVA ante la compra de activos fijos que inmoviliza recursos financieros.

Empleo

La intervención de este sector tiene tanto aspectos positivos como negativos.

El lado negativo se manifiesta en razón de que muchas empresas del sector tienden a integrarse al tramo informal del mercado de trabajo. Esto nos conduce a la evasión impositiva, la no adecuación a las leyes laborales.

Por lo tanto son empresas que alteran las leyes de juego del mercado institucionalizado, lo que provoca una competencia desleal transfiriéndose recursos implícitos en favor del sector que nos ocupa. Por ejemplo, no permitiendo recaudar más al estado, el que si

contara con una masa de contribuyentes más amplia, tal vez podría reducir la carga tributaria actual.

Por otra parte, existe un grado de indefensión importante en el trabajador, al no contar con aportes previsionales, obra social, ni seguros de trabajo, padeciendo condiciones laborales, de higiene y seguridad en bajos niveles, sin ninguna protección, soportando cualquier tipo de atropello.

Otra falencia es el bajo nivel de calificación en la mano de obra ocupada.

El lado positivo de las pymes en el ámbito laboral, pasa indudablemente por la gran cantidad de mano de obra que suelen tomar.

El tema de la multiplicidad de funciones que tiene el trabajador de la empresa pyme, suele tornarse conflictivo en las discusiones gremio-empresa. En lo general, este fenómeno no se presenta en las grandes firmas. El tipo de organización de trabajo en las pymes, permite la polifuncionalidad, deriva en una capacitación diversificada, esto último mejora la posición del empleado en el mercado de trabajo.

Este último aspecto posibilita (en tiempos de mejor tasa de empleo) una mayor movilidad laboral en las pequeñas y medianas empresas, que en definitiva, les brinda una mejor reasignación de los recursos humanos (obreros calificados como no calificados).

Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.

Con respecto a las regulaciones laborales, coinciden en que los convenios son muy rígidos y las pymes tienen escasa gravitación en las negociaciones colectivas.

En un estudio sobre el tema, se detectó que muchas pymes han tomado medidas de flexibilización de hecho, como ser fragmentación de vacaciones, la incorporación de personal con costos de despido nulos, el pago del aguinaldo en cuotas, la flexibilización de las funciones de los trabajadores y la jornada laboral y la incorporación de personal con cumplimiento de horario sin relación de dependencia.

Creación de empleo

En general se asocia a la pequeña y mediana empresa con la generación de empleo, en tanto que estas empresas utilizan más mano de obra y menos capital que las firmas grandes.

Las pymes, se caracterizan por baja dotación de capital y tecnología, con producción artesanal aplicando mano de obra asalariada y familiar. En tal sentido, el hecho de iniciarse con menor volumen de inversión, se convierten más flexibles y con mayor capacidad de adaptación ante cambios regulatorios y principalmente de mercado (nuevos hábitos de la demanda, ciclos de vida de los productos más cortos, etc).

No es necesariamente cierto que las pymes usen más trabajo por cada unidad de capital que emplean.

Varios estudios sobre países en desarrollo han indicado que la idea de que las pymes son más trabajo-intensivas surgió de la observación de los datos totales en cada economía clasificando a las empresas; por ejemplo, por rango de empleo.

Analizando un conjunto de países en desarrollo (entre ellos Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay y Venezuela) en el ámbito agregado, se concluyó que la intensidad de uso del trabajo disminuye con el aumento del tamaño de la empresa tecnificada, mientras que la productividad aumenta.

Sobre la base de la evidencia internacional se elaboraron datos censales para la Argentina. Estos indican que a medida que las empresas se hacen más grandes, utilizan menos trabajadores por unidad de capital. Sin embargo, si se mira más de cerca la evidencia dentro de cada gran sector productivo, aparecen algunos casos en los que ya no ocurre que la intensidad del trabajo disminuya con el tamaño, por ser actividades caracterizadas por presentar mano de obra intensiva, por ejemplo la construcción y el calzado.

En el censo del '84 puede verse que la importancia de la PYMES en la producción industrial es muy inferior a lo que sugeriría la descripción por nivel de empleo, ya que el 67,4 % de la producción industrial proviene de empresas con 100 y más empleados y las empresas pequeñas (50 y menos empleados) sólo participaban en el 22,3 % del mismo.

Puede observarse que la productividad media del trabajo, definida como el valor agregado por trabajador, crece fuertemente al crecer el tamaño de las empresas, mientras que lo mismo ocurre con la productividad media del capital definiendo a éste como la capacidad motriz instalada.

La industria manufacturera argentina está integrada mayoritariamente por pequeñas firmas. En 1994, el porcentaje de empresas con hasta 50 trabajadores era del 96,8 %. Esta proporción ha permanecido relativamente estable desde 1974. No obstante ello, las empresas pequeñas hasta 50 operarios, emplean el 49,6 % del total.

En el período 1974-1994 la industria manufacturera fue expulsora neta de mano de obra. La caída en el empleo se debe a dos factores. En primer lugar, desaparecieron en esas dos décadas en la industria unas 23100 empresas; y, en segundo lugar, el personal ocupado promedio en los establecimientos descendió de 12,2 a 10,6 personas.

En el período 1984-1994, la pérdida de empleo fue generalizada para todos los tamaños de empresas. Del total de puestos de trabajo que desaparecieron, el 5 % correspondía a empresas de hasta 5 personas, el 8,6 % a empresas de entre 6 y 10 empleados, el 19,6 % al tramo de empleo de 11 a 50 personas, y el 66,8 % a las empresas con más de 50 trabajadores.

Fuente de información:
Trabajo de Martín Buczyner
martinbuc@fibertel.com.ar

CAPITULO IV.

RELACIÓN DE LAS PYMES CON EL SECTOR FINANCIERO

4.1. Las bases en la relación entre las Pymes y el Sistema Financiero.

Debido a que el crédito es básicamente una promesa de pagos futuros, los demandantes suelen tener más información sobre su capacidad y voluntad de repago que los oferentes.

La adquisición de esa información puede resultar muy costosa para los acreedores.

En el caso del financiamiento bancario también aparecen significativas asimetrías de información. Cuando un banco otorga un crédito, la información que el oferente y el demandante tienen y que resulta relevante para evaluar el grado de cumplimiento futuro del contrato no es la misma y, por otro lado, el proceso de búsqueda y análisis de información y el proceso de monitoreo del accionar del deudor pueden ser muy costosos. Básicamente pueden presentarse dos tipos de problemas: que los que más activamente demanden crédito sean los deudores más riesgosos, lo que se conoce como problema de *selección adversa*; y que el deudor incurra en un riesgo más elevado una vez obtenido el financiamiento, lo que se denomina problema de *riesgo moral*. Los problemas de riesgo moral se agudizan cuando el comportamiento riesgoso del prestatario no enfrenta un límite por parte del prestamista debido a que éste está cubierto por algún tipo de garantía o seguro.

Debido a que la empresa deudora tiene ventajas informacionales, la tasa de interés de los fondos externos es normalmente mayor que el costo de los fondos generados internamente, o sea, tiene una prima. Esto se debe a que en general la ventaja informacional permitiría al deudor apropiarse de parte del valor que en un mercado con simetría de información le correspondería al acreedor. También lo compensa por los mayores costos de información, análisis y monitoreo.

Hay muchas diferencias entre las MIPyMEs y las empresas grandes, ya establecidas. Las empresas grandes normalmente tienen una línea de productos diversificados o un producto cuya participación en el mercado está bastante asegurada. Las PyMEs, en cambio, suelen producir sólo algunos productos (o servicios) y enfrentan una gran incertidumbre sobre sus ventas potenciales. Las firmas grandes normalmente tienen una contabilidad bien organizada y procedimientos de información y auditoría que le pueden brindar a los bancos y al mercado financiero información sustancial sobre las condiciones de la empresa. Las empresas pequeñas, en cambio, carecen de tales procedimientos y muchas veces es muy difícil determinar su condición financiera. La estructura administrativa de las empresas grandes se encuentra usualmente bien desarrollada y las habilidades de sus directivos bien establecida. Las firmas pequeñas son a menudo más jóvenes, tienen una organización administrativa informal y directivos menos conocidos. Las necesidades financieras de las empresas grandes es usualmente suficientemente grande como para que los costos de recoger la

información sobre la firma sean relativamente pequeños comparado con el monto de crédito solicitado (ya sea al banco o al mercado). Las pequeñas firmas suelen tener menos historia en los mercados crediticios y por lo tanto los costos de búsqueda, contrato y monitoreo de préstamos a MIPyMEs suelen ser más altos.

Debido a la mayor limitación informativa, las PYMEs están en general limitadas en su capacidad de financiarse directamente en los mercados de deuda, entre otras razones porque difícilmente le resulte rentable a las agencias de calificaciones calificar su deuda. También encuentran dificultades para hacerlo a través de los intermediarios financieros porque los costos de información, análisis y monitoreo que los bancos enfrentan para evaluarlas son en general más elevados. Si algunos de estos costos son fijos, por ejemplo, es evidente que cuanto menor es el tamaño de la deuda mayor es la importancia de estos costos por unidad de deuda.

Para los bancos las firmas pequeñas son por su propia naturaleza más riesgosas que las firmas de mayor envergadura. Tienen menos historia, menos capital propio, menos colateral, menos experiencia y están compitiendo en mercados con empresas firmemente establecidas o entrando a un mercado con perspectivas inciertas.

Además, los problemas de información asimétrica son más agudos en la relación del banco con empresas chicas que con empresas grandes. Parte del negocio específico de los bancos radica en enfrentar asimetrías en la información: las empresas saben siempre mucho más sobre sus proyectos, habilidades y perspectivas de lo que el banco puede saber y es muy difícil, si no imposible, para la empresa suministrar esta información al banco de una forma totalmente creíble. Esta asimetría en la información es normalmente mayor cuanto más chica es la empresa. Por ello, a menudo es más difícil (o costoso, en relación con el tamaño del préstamo) para los bancos evaluar los proyectos que firmas pequeñas están llevando a cabo o la calidad del esfuerzo que la misma pone en el proyecto que en el caso de empresas grandes.

A niveles bajos de tasa de interés, un aumento en la tasa eleva el rendimiento esperado del banco y, por ello, éste ofrece más crédito. Pero a medida que aumenta la tasa llega un momento en que el aumento en el incumplimiento esperado es tal que deja de aumentar el rendimiento neto esperado del préstamo. Esto se debe a que a tasas de interés más altas, sólo las empresas más riesgosas están dispuestas a pedir prestado.

Por consiguiente, el banco no estará dispuesto a prestar por encima de la tasa de interés que maximiza su rendimiento esperado. Este problema de racionamiento puede ser muy relevante para las MIPyMEs, dándose situaciones en las que la empresa estaría dispuesta a pagar una mayor tasa para obtener crédito pero el banco sabe que una mayor tasa puede implicar un menor rendimiento esperado, por lo cual opta por no conceder el préstamo.

En resumen, las MIPyMEs parecen estar más afectadas por las imperfecciones en el mercado de crédito que las empresas grandes. Por un lado, tienen menos patrimonio neto no comprometido (incluyendo flujos futuros de fondos) que pueda servir de garantía. Por otro lado, como las empresas pequeñas están en general menos diversificadas, implican mayores riesgos propios que no son detectados por el oferente de fondos. Estos hechos contribuyen a que las empresas pequeñas tiendan a enfrentar tasas de interés más elevadas que las grandes y a estar más restringidas en su liquidez que las grandes.

Las MIPyMEs presentan dificultades para hacer uso de los mercados financieros formales. Esos mercados demandan tal cantidad de información de la firma (como auditorías y calificaciones de crédito) que los costos son usualmente prohibitivos.

4.2. Evidencia Internacional del Financiamiento de las Pymes

Las MIPyMEs utilizan una amplia variedad de fuentes de financiamiento, tanto en la forma de capital como en la forma de deuda. En la mayoría de los países, la mayor fuente de capital entre las pequeñas empresas es la de los dueños principales.

En general, una parte sustancial de las MIPyMEs obtienen una parte de su financiamiento de bancos comerciales. Este financiamiento es de dos tipos: préstamos a corto plazo para capital de trabajo y préstamos a largo plazo para la compra de equipamiento.

En el caso de **Estados Unidos**, en 1993 el 46% de las MIPyMEs no tenían deudas con el sistema financiero, el 54% de las MIPyMEs tenían deudas con al menos una institución financiera y 19,3% con más de una institución.

El 40,6% de las MIPyMEs tenían deudas con bancos comerciales, el 13% con compañías financieras, y el 15,3% con otras instituciones financieras. De las deudas con instituciones financieras, 52% eran líneas de crédito (capital de trabajo), 30% préstamos prendarios o hipotecas, y 5,6% *leasing* de bienes de capital. Casi el 92% de la deuda de MIPyMEs con instituciones financieras estaba garantizada.

Además, la duración promedio de la relación de una MIPyME con su principal banco comercial era levemente superior a los 9 años. En síntesis, sólo poco más de la mitad de las MIPyMEs tenía crédito de una institución financiera y la mayoría de éstas sólo con una institución (principalmente bancos comerciales), y la mayor parte de los préstamos estaban respaldados con algún colateral.

Se sabe que los bancos grandes en los Estados Unidos exigen una tasa de interés promedio a MIPyMEs menor que la que exigen los bancos chicos. Berger y Udell [1998] estiman que los bancos grandes les cobra a las MIPyMEs alrededor de 100 puntos básicos menos y, además, les solicitan colateral con menos frecuencia: en 75% de los casos en que los bancos chicos lo hacen. Esta información sugiere que la cartera MIPyME de los bancos grandes se orienta a MIPyMEs de mayor calidad crediticia.

En los Estados Unidos los bancos pequeños tienden a destinar una proporción mucho mayor de su cartera de préstamos a MIPyMEs que los bancos grandes. Además, cuanto más chico es el banco mayor es la proporción de su cartera destinada a las MIPyMEs. En 1996, los bancos muy chicos (con activos menores a los \$100 millones) otorgaron un 95% de sus préstamos a MIPyMEs (medidos como préstamos menores a \$1.000.000), mientras que los bancos muy grandes (con más de \$10.000 millones en activos) otorgaron sólo el 20% de sus préstamos a MIPyMEs.

Los bancos pequeños tienden a prestar localmente por tener mayor información sobre las industrias locales y por ello estarán mejor preparados para evaluar el riesgo asociado con los préstamos a firmas locales.

En **Italia**, la situación es notablemente distinta. La cantidad promedio de bancos con los cuales una empresa mantiene préstamos es de 5 y algunas firmas llegan a tener hasta 30. El 89% de las MIPyMEs mantienen relaciones con más de un banco.

Estudios del sistema bancario de **Alemania** (como los de Elsas y Krahn [1998] y Harhoff y Korting [1998]) indican que las firmas tienen mejor acceso al crédito a través de relaciones banco-firma fuertes y que las relaciones de mayor duración están correlacionadas con menores requerimientos de colateral.

Los bancos tratan mejor a aquellos clientes con los que tienen una relación, especialmente durante períodos de crisis.

Las empresas reciben una tasa de interés subsidiada cuando ellas comienzan la relación con el banco, pero la tasa aumenta mientras la relación madura [Sharpe, 1990].

En **Japón**, donde las relaciones entre MIPyMEs se encuentran mucho más estructuradas y donde la mayoría de las MIPyMEs industriales son parte de una red con una empresa de mayor tamaño (o conglomerado) en la cima, la deuda representa una mayor proporción del financiamiento de la firma que en Estados Unidos, España o Italia y las instituciones financieras proveen una proporción mayoritaria en este financiamiento.

4.3. El financiamiento de las MIPyMEs en Argentina

De una encuesta de FIEL realizada entre abril y junio de 1995 entre 400 empresas de todos los tamaños de la industria manufacturera en los principales centros productivos del país surge que el 70% de las empresas de la muestra utilizaba la reinversión de utilidades como fuente de financiamiento y el 44% utilizaba el crédito de sus proveedores, con escasa variación por tamaño. Asimismo, el crédito del exterior no es utilizado por las microempresas ni (casi) por las pequeñas empresas, mientras que el 16% de las medianas empresas y más del 30% de las grandes lo utilizan.

Crédito Financiero

Con respecto al crédito del sistema financiero, en promedio el 58% de las empresas respondió que lo usan. A medida que aumenta el tamaño de las empresas en general aumenta el porcentaje de empresas que lo utilizan. Además, se observa que alrededor del 60% de las microempresas y el 40% de las pequeñas empresas no tenían crédito del sistema financiero local. El caso de las pequeñas empresas, sin embargo, no es muy diferente del de las medianas y grandes, ya que de éstas últimas alrededor de la tercera parte no tenía crédito del sistema financiero local.

Alrededor del 30% de las empresas grandes tenían financiamiento del exterior, en este caso la no utilización del crédito local podía deberse a una elección en función de las tasas de interés. Estos números no difieren mucho de los de los Estados Unidos donde, alrededor del 46% de las MIPyMEs no tienen crédito del sistema financiero.

Las empresas pequeñas y medianas eran las más propensas a operar con bancos públicos, que usar bancos privados como fuente de financiamiento que es más frecuente para todos los tamaños de empresas y esa frecuencia aumenta con el tamaño de la empresa. Las empresas grandes eran menos propensas a operar con bancos cooperativos.

Respecto al número promedio de bancos utilizados en años recientes por las empresas para diferentes niveles de deuda total con el sistema financiero se ve claramente que cuanto mayor es la deuda total de la firma, mayor es el número de bancos con los cuales tiene deuda. Para todos los tramos de deuda con el sistema financiero se observa cierta reducción en el número de bancos entre mediados de 1998 y mediados de 1999, probablemente como efecto combinado de la recesión y del aumento en la concentración del sistema. Entre mediados de 1999 y mediados del 2000, en cambio, se nota una reversión hacia un número mayor de bancos prácticamente equivalente al de 1998 (o superior), excepto en los tramos de deuda mayores a \$5 millones, donde continúa declinando.

Los mayores problemas de información asimétrica que ellas enfrentan, no es sorprendente encontrar que las firmas pequeñas en Argentina se vean obligadas a proveer mayores garantías sobre los préstamos a los que acceden.

Recursos Propios

Es interesante notar, por otro lado, que el aporte de los socios es relativamente importante para empresas chicas y medianas, pero no tanto para microempresas o para empresas grandes. Las firmas de todos los tamaños utilizan el financiamiento de proveedores en forma extensiva.

4.4. El crédito a las MIPyMEs en base a información de la Central de Deudores del Sistema Financiero: evidencia empírica

El aporte empírico de este trabajo reside en la utilización de la información provista por la CDSF para analizar el financiamiento del sistema financiero a las MIPyMEs en la Argentina.

Para ello se restringió el universo a los deudores *residentes* del sector no financiero, dejándose de lado, en consecuencia, a los deudores *no residentes* y a los del sector financiero. Los deudores también están clasificados en *Personas Jurídicas* y *Personas Físicas*.

Los deudores que son Personas Jurídicas también están clasificados como pertenecientes al Sector Público no Financiero y al Sector Privado no Financiero. Dentro de este último grupo debía determinarse cuales de los deudores podían considerarse MIPyME.

Respecto a la apropiada “definición” de MIPyME, se optó por utilizar tres definiciones alternativas:

- Una basada exclusivamente en el *número de ocupados* del deudor (hasta 200 ocupados);
- Otra, basada exclusivamente en el *monto de deuda* con el sistema financiero (hasta \$2,5 millones),
- Y una última, *combinación* de las anteriores, que procura aproximar la definición de MIPyME a aquella que aplica la normativa del BCRA.

En el caso de las Personas Físicas, la identificación del crédito que financia a MIPyMEs es más compleja. Como indica la información disponible para otros países, es razonable suponer que una parte del financiamiento a las Personas Físicas sea utilizado, en

realidad, para financiar MIPyMEs: tal sería el caso de un crédito obtenido por el dueño de la empresa a título personal pero utilizado para financiar a la empresa. Dado que la información que provee la CDSF no permite inferir esta proporción, se optó en este caso por realizar una estimación en base a una encuesta a bancos. Esta metodología, sin embargo, hace que la estimación esté sujeta a un gran margen de error.

4.4.1. El Crédito a MIPyMEs según la información sobre personas jurídicas

Como se mencionó arriba, para el caso de las Personas Jurídicas se elaboraron tres definiciones alternativas: una según *número de ocupados* (hasta 200 ocupados); otra según *monto de deuda* con el sistema financiero (hasta \$2,5 millones); y una tercera, que es combinación de las anteriores y se denominó *bivariada*, que clasifica como MIPyME a todas las personas jurídicas que tengan:

- hasta 50 ocupados y hasta \$20 millones de deuda, o bien
- hasta 100 ocupados y hasta \$5 millones de deuda, o bien
- hasta 200 ocupados y hasta \$2,5 millones de deuda, o bien
- hasta 300 ocupados y hasta \$1 millón de deuda, o bien
- hasta 600 ocupados y hasta \$0,5 millón de deuda.

Según la definición cantidad de Ocupados, a Junio de 2000, el 52% del crédito a las empresas privadas se destinaba a MIPyMEs. Este porcentaje se reduce a 28,2% si se considera la definición según deuda y se ubica en un punto intermedio, 35,8% si se utiliza la definición bivariada.

Las MIPyMEs no perdieron participación en el crédito a empresas (Personas Jurídicas) si se compara junio de 2000 con junio de 1998, para cualquiera de las tres definiciones que se utilice, aunque su peso relativo en el crédito a empresas se redujo en Junio de 1999 (para cualquiera de las tres definiciones), fecha coincidente con una pronunciada caída del PIB (5,2% Interanual). Por otro lado si se considera la evolución del total del crédito a empresas se observa que hubo una caída de 5,4% entre junio de 1998 y junio de 2000.

Definición	-cifras en millones de pesos -			Variaciones		
	jun-98	jun-99	jun-00	jun-99	jun-00	jun98-jun00
Personal Ocupado	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
Pymes	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
Grandes Empresas	43.963	44.063	41.584	0,2%	-5,6%	-5,4%
Participación						
Pymes	52,6%	50,8%	52,0%			
Grandes Empresas	47,4%	49,2%	48,0%			

Definición por Deuda	-cifras en millones de pesos -			Variaciones		
	jun-98	jun-99	jun-00	jun-99	jun-00	jun98-jun00
Pymes	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
	43.963	44.063	41.584	0,2%	-5,6%	-5,4%
Participación						
Pymes	28,2%	27,2%	28,6%			
Grandes Empresas	71,8%	72,8%	71,4%			

Definición Bivariada	-cifras en millones de pesos -			Variaciones		
	jun-98	jun-99	jun-00	jun-99	jun-00	jun98-jun00
Deuda-Ocupados	15.735	14.705	14.642	-6,5%	-0,4%	-6,9%
Pymes	15.735	14.705	14.642	-6,5%	-0,4%	-6,9%
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0%	-8,2%	-4,6%
	43.963	44.063	41.584	0,2%	-5,6%	-5,4%
Participación						
Pymes	35,8%	33,4%	35,2%			
Grandes Empresas	64,2%	66,6%	64,8%			

Sin embargo el crédito total a personas jurídicas del Sector no Financiero creció casi 8% entre junio de 1998 y junio de 2000, debido a un significativo aumento de los préstamos al Sector Público no Financiero.

Al considerar una medida más amplia del crédito, que incluye al Sector Público no Financiero, tanto las MIPyMEs, como las empresas grandes disminuyeron su participación en el crédito durante el período de dos años mientras que, contrariamente, el sector público aumentó fuertemente su participación en 11 puntos porcentuales.

Durante el período de dos años el sector público aumentó su participación de 10,0% a 21,2% mientras que la participación del sector privado no financiero disminuyó desde 90% a 78,8%. Estos números, por supuesto, no dicen nada sobre causalidad.

O sea, no aclaran si hubo un desplazamiento del sector privado al sector público o si, ante la escasa demanda de crédito del sector privado, la consecuente liquidez de los bancos y las necesidades de financiamiento del sector público, éste simplemente llenó el vacío.

Crédito a personas jurídicas del Sector No Financiero

Definición por Ocupados	-cifras en millones de pesos -			Variaciones		
	jun-98	jun-99	jun-00	jun-99	jun-00	jun98-jun00
Pymes	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
Pers. Jurídicas Privados	43.963	44.063	41.584	0,2%	-5,6%	-5,4%
Sector Público	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total Pers. Jurídicas No Finan	48.863	51.613	52.752	5,6%	2,2%	8,0%
Participación						
Pymes	47,3%	43,3%	41,0%			
Grandes Empresas	42,7%	42,0%	37,8%			
Pers. Jurídicas Privados	90,0%	85,4%	78,8%			
Sector Público	10,0%	14,6%	21,2%			
Total Pers. Jurídicas No Finan	100,0%	100,0%	100,0%			

En el caso de la definición según “ocupados” y en la definición “bivariada” es mayor la caída del crédito a las MIPyMEs que a las grandes empresas durante el período de dos años. En la definición “ocupados”, la asistencia a las MIPyMEs disminuye en 6,4 puntos porcentuales mientras que las grandes empresas disminuyen en 4,3 puntos porcentuales. Las disminuciones son muy similares a éstas en el caso pymes definidas por “bivariada”.

En este sentido la participación de las Pymes, dentro de los préstamos a Personas Jurídicas del Sector No Financiero, pasa del 47,3% al 41%, en tanto las grandes empresas caen del 42,7% al 37,8%, todo esto en contraposición con el sector público que toma un 11% del mercado del crédito.

4.4.2. El Crédito a MIPyMEs a través de las Personas Físicas

Para obtener una estimación de la proporción del crédito a personas físicas que financia MIPyMEs un equipo del BCRA realizó una encuesta a un grupo de entidades, solicitándoles información sobre su estimación de la proporción de los créditos otorgados a Personas Físicas que podrían financiar en última instancia a MIPyMEs, solicitando la apertura de la información según el tipo de préstamo y el monto del mismo.

De acuerdo a los resultados de esa encuesta, se elaboró una matriz de coeficientes que fueron aplicados a los distintos montos de crédito a personas físicas en los tres períodos estudiados.

Se aprecia que una parte muy significativa del crédito a Personas Físicas (en el orden del 30%) estaría financiando a MIPyMEs. En Junio de 2000 el monto en cuestión asciende a \$10.495 millones, prácticamente el 50% del crédito otorgado a MIPyMEs en cuanto Personas Jurídicas si se usa la definición según ocupados y casi el 90% si se usa la definición según deuda.

Se destaca que el 75% del crédito es por montos de menos de \$50.000 y que prácticamente todo es por montos inferiores a \$200.000.

A partir de la información obtenida de la encuesta, se calculó –por tipo de préstamo y tramo de deuda con el sistema financiero–, una proporción de los préstamos a personas físicas que financia a MIPyMEs para la muestra de bancos, utilizando como ponderadores las participaciones de mercado de cada uno de ellos en cada operatoria de préstamos, en base a la información de balance al 31-dic-99.

Finalmente para expandir los datos a la población y obtener porcentajes por tramo de monto se agregaron los datos por tipo de operatoria para cada tramo de monto, utilizando en este caso como ponderadores los pesos de las distintas operatorias en el total del Crédito al Sector Privado del Sistema Financiero.

Por supuesto, sería necesaria información directa sobre las diversas fuentes de financiamiento de las empresas para corroborar y precisar estas cifras, tarea muy compleja para esta investigación del BCRA.

Por ello, deben tomarse los números sobre créditos a Personas Físicas que financian MIPyMEs en los años 1998 y 1999 con reserva.

4.4.3. El Crédito Total a MIPyMEs en base a la Información de la Central de Deudores

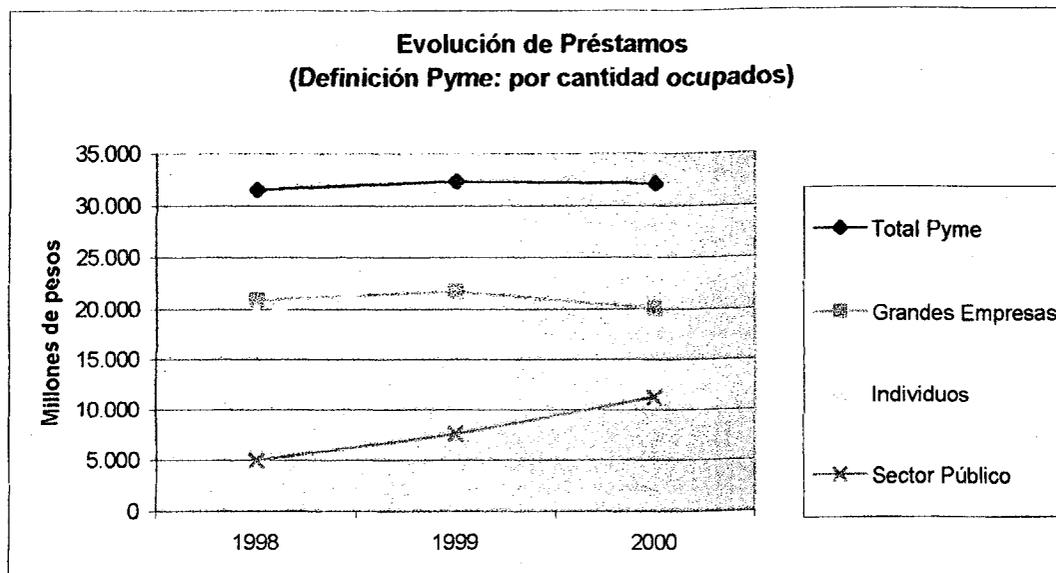
Según la definición por ocupados, las MIPyMEs recibían a mediados de 2000 el 36,6% del crédito al sector no financiero, las grandes empresas el 22,7%, y el sector público el 12,7%, mientras que las personas físicas que no financiaban a MIPyMEs (Individuos) recibían el 27,9%. Si se adopta la definición por deuda, la participación de las MIPyMEs era del 25,5% y según la definición bivariada era del 28,6%.

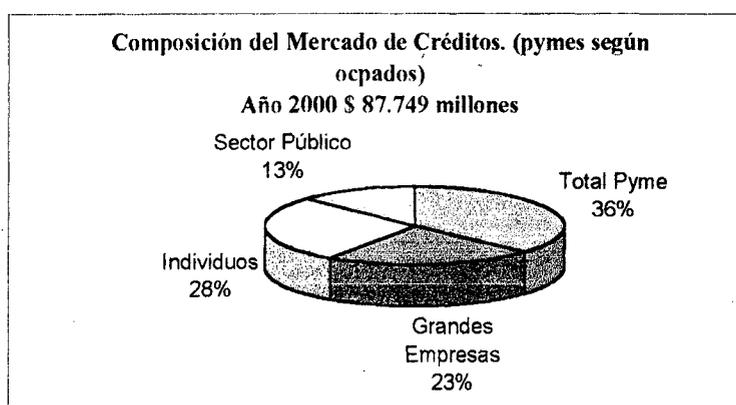
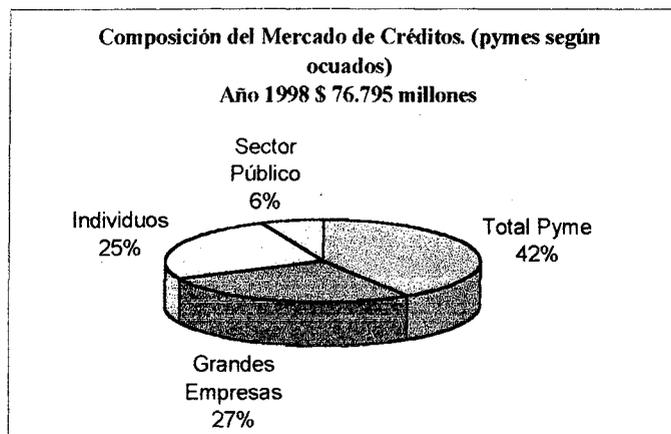
En el período de dos años el crédito al Sector No Financiero creció 14,3%, debido al aumento de 127,9% en el crédito al Sector Público No Financiero y de 25% en el crédito a Personas Físicas.

Definición por Ocupados	Crédito Total al Sector No Financiero					
	-cifras en millones de pesos -			Variaciones		
	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-99	Jun-00	jun98-jun00
Pers. Jurídica Pyme	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
Persona Física Pyme	8394	9970	10495	18,8%	5,3%	25,0%
Total Pyme	31.509	32.339	32.124	2,6%	-0,7%	2,0%
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
Individuos	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total Privados	71.895	77.275	76.581	7,5%	-0,9%	6,5%
Sector Público	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total Sector No financiero	76.795	84.825	87.749	10,5%	3,4%	14,3%
Participación						
Pers. Jurídica Pyme	30,1%	26,4%	24,6%			
Persona Física Pyme	10,9%	11,8%	12,0%			
Total Pyme	41,0%	38,1%	36,6%			
Grandes Empresas	27,1%	25,6%	22,7%			
Individuos	25,4%	27,4%	27,9%			
Total Privados	93,6%	91,1%	87,3%			
Sector Público	6,4%	8,9%	12,7%			
Total Sector No financiero	100,0%	100,0%	100,0%			

Definición por Deuda	-cifras en millones de pesos -					
	-cifras en millones de pesos -			Variaciones		
	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-99	Jun-00	jun98-jun00
Pers. Jurídica Pyme	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
Persona Física Pyme	8394	9970	10495	18,8%	5,3%	25,0%
Total Pyme	20.794	21.947	22.387	5,5%	2,0%	7,7%
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
Individuos	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total Privados	71.895	77.275	76.581	7,5%	-0,9%	6,5%
Sector Público	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total Sector No financiero	76.795	84.825	87.749	10,5%	3,4%	14,3%
Participación						
Pers. Jurid. Pyme	16,1%	14,1%	13,6%			
Pers. Física Pyme	10,9%	11,8%	12,0%			
Total Pyme	27,1%	25,9%	25,5%			

Grandes Empresas	41,1%	37,8%	33,8%			
Individuos	25,4%	27,4%	27,9%			
Total Privados	93,6%	91,1%	87,3%			
Sector Público	6,4%	8,9%	12,7%			
Total Sector No financiero	100,0%	100,0%	100,0%			
Por Deuda-Ocupados	-cifras en millones de pesos -			Variaciones		
	Jun-98	Jun-99	Jun-00	Jun-99	Jun-00	jun98-jun00
Pers. Jurid. Pyme	15.735	14.705	14.642	-6,5%	-0,4%	-6,9%
Pers. Física Pyme	8394	9970	10495	18,8%	5,3%	25,0%
Total Pyme	24.129	24.675	25.137	2,3%	1,9%	4,2%
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0%	-8,2%	-4,6%
Individuos	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total Privados	71.895	77.275	76.581	7,5%	-0,9%	6,5%
Sector Público	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total Sector No financiero	76.795	84.825	87.749	10,5%	3,4%	14,3%
Participación						
Pers. Jurid. Pyme	20,5%	17,3%	16,7%			
Pers. Física Pyme	10,9%	11,8%	12,0%			
Total Pyme	31,4%	29,1%	28,6%			
Grandes Empresas	36,8%	34,6%	30,7%			
Individuos	25,4%	27,4%	27,9%			
Total Privados	93,6%	91,1%	87,3%			
Sector Público	6,4%	8,9%	12,7%			
Total Sector No financiero	100,0%	100,0%	100,0%			





Como ya se observó, el crédito a las MIPyMEs como personas jurídicas cae entre 1998 y 2000, así como el crédito a las grandes empresas, independientemente de la definición de MIPyME que se considere.

Las empresas de todos los tamaños han visto caer su financiamiento del sistema financiero, mientras que si las MIPyMEs tuvieron un crecimiento, éste sólo podría deberse al crecimiento del crédito a las personas físicas.

Ante este fenómeno, se deduce que el direccionamiento del crédito en estos dos años se orientó al sector público (incrementando su participación un 6,3% es decir del 6,4% al 12,7%) y al sector de consumo o Individuos, que pasaron de adeudar \$ 19.538 millones a recibir \$ 24.502 millones (incrementando la participación en el mercado de préstamos un 2,5%). Todo esto en detrimento del sector productivo (grandes empresas y pymes) que resignaron el 8,8% de su representatividad en el total de préstamos del sistema financiero.

El crédito total a MIPyMEs (adicionando las pymes con personería jurídica y las personas físicas que destinan fondos a las pymes) crece entre junio/98 y junio de 2000 según las tres definiciones, en el orden del 2% y el 7,7%.

Esta situación se produce, por la mayor receptividad de fondos de las personas físicas que derivan sus fondos a las pymes. Por ejemplo, según la definición de pymes por "ocupados", se observa en la tabla precedente que, mientras las pymes con personería jurídica resignaban el 6,4% del crédito, las personas físicas incrementaban el endeudamiento un 25%.

En principio se trata de un período predominantemente recesivo en el que la caída en el crédito a empresas podría obedecer tanto a razones de oferta como de demanda.

4.4.4. El crédito a las MIPyMEs y distintos tipos de bancos

La información disponible deja en claro que en muchos países distintos tipos de bancos tienen diferentes propensiones a prestar a las MIPyMEs. En los Estados Unidos, por ejemplo, los bancos más pequeños y más nuevos prestan una mayor proporción de sus activos a MIPyMEs.

En el caso de Argentina se utilizó la información de la Central de Deudores para estimar qué proporción de la cartera de distintos tipos de bancos es prestada a MIPyMEs y qué proporción de los créditos a MIPyMEs son provistos por diferentes tipos de bancos.

La primera división es por origen del capital. Se observa que las entidades que tienen en su cartera crediticia más concentración en MIPyMEs son las Entidades Financieras no Bancarias (69,3% en junio de 2000), los bancos Públicos Provinciales (34,9%) seguidos por los Bancos Privados Minoristas de Capital Nacional (26,8%) y los Bancos Nación y Bapro (25,8%). Mientras que las Entidades Financieras no Bancarias incrementaron relativamente su cartera MIPyME durante el período, lo opuesto ocurre con el Nación y el Bapro, mientras que el resto de los bancos Provinciales y Municipales y los Bancos Privados Mayoristas de Capital Nacional no muestran una gran variación.

La cartera MIPyME tiene relativamente menor peso en la cartera crediticia de los bancos de capital extranjero (y particularmente de los mayoristas de capital extranjero). Sin embargo, los bancos extranjeros otorgaban el 42,7% del crédito a MIPyMEs a mediados de 2000. Esta participación creció desde 38,1% en junio de 1998, particularmente por el crecimiento de la cartera MIPyME de las sucursales de bancos extranjeros (de 14,8% en 1998 a 18,4% de su cartera en 2000).

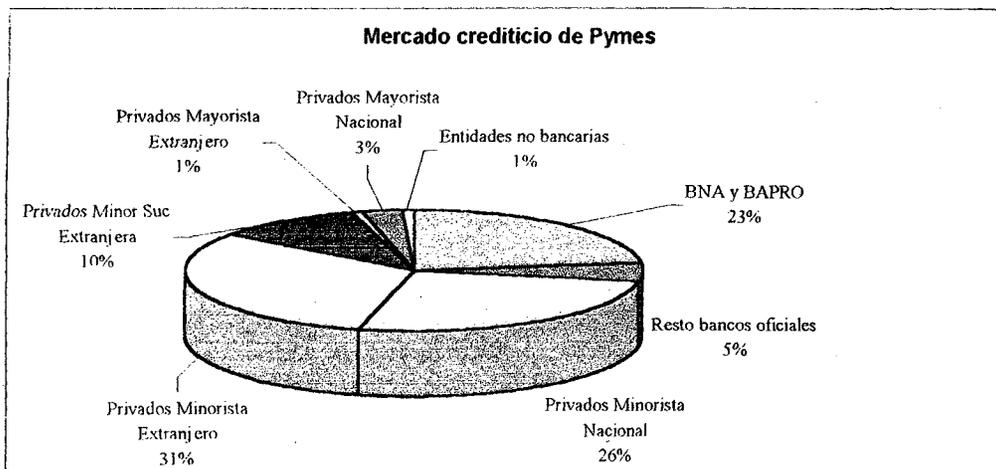
En particular, los bancos minoristas de capital extranjero era el grupo de bancos que mayor participación tenía en el crédito total a las MIPyMEs (31,4% en junio de 2000). Lo observado sugiere que al menos hasta junio del 2000 no puede observarse un sesgo anti-MIPyMEs en el proceso de consolidación y extranjerización de la banca.

Participación por tipo de Bancos en la Asistencia a las Pymes

Según "Ocupados"

- cifras en porcentaje -

	Jun-98	Jun-99	Jun-00
BNA y BAPRO	20,2	22,9	23,1
Resto bancos oficiales	7,7	7,7	4,8
Privados Minorista Nacional	28,8	26	25,8
Privados Minorista Extranjero	29,7	28,2	31,4
Privados Minor Suc Extranjera	7,4	9,2	10,4
Privados Mayorista Extranjero	1,5	1,3	0,9
Privados Mayorista Nacional	2,5	2,5	2,6
Entidades no bancarias	2,1	2,1	0,9
	99,9	99,9	99,9



Los bancos que más concentran su crédito en el Sector Público No Financiero son los Públicos Provinciales y Municipales (35,3%), el Nación y el Provincia (30,8%) y los Privados Minoristas de Capital Nacional (28,1%). Todos los grupos de bancos aumentaron significativamente su cartera de crédito al sector público no financiero. Este aumento fue particularmente significativo en los casos de los bancos Nación y Provincia (de 8% a 30,8%), de los bancos privados minoristas de capital nacional (de 10,8% a 28,1%) y de los bancos privados mayoristas de capital extranjero (de 0,7% a 11,4%).



Es llamativo que para hacer crecer su cartera de crédito al Sector Público no Financiero, los Bancos Minoristas de Capital Extranjero bajaron fuertemente la participación de las grandes empresas (en 6,3 puntos porcentuales) en su cartera y sólo marginalmente la participación de las MIPyMEs (1,2 puntos porcentuales). Esto es aún más marcado en el caso de las Sucursales de Bancos Extranjeros, que aumentan la participación de las MIPyMEs en su cartera (3,6 puntos porcentuales) mientras disminuyen la participación de las grandes empresas (5,3 puntos porcentuales).

La absorción de bancos nacionales con grandes carteras MIPyMEs por parte de bancos extranjeros sin duda influyó en este proceso, pero tal hecho no es necesariamente casual y puede ser visto también como una estrategia de expansión.

Cabe recordar que sólo quedaban dos bancos cooperativos en este período, por lo cual se decidió no crear una categoría especial. Estos son el *Credicoop* y el *Empresario de Tucumán*. Ambos se clasificaron como Privados Minoristas de Capital Nacional. En la segunda clasificación, el *Credicoop* entró entre los 5 Primeros Privados Minoristas Regionales y el *Empresario de Tucumán* entró entre los Restantes Privados Minoristas Regionales.

Cuando la muestra es examinada en términos del alcance geográfico y tamaño de los bancos, se observa una marcada diferencia entre el comportamiento de los bancos nacionales y el de los regionales.

Los bancos regionales (que son casi todos mucho más chicos que los bancos de alcance nacional) prestan una fracción sustancialmente mayor de sus créditos privados a MIPyMEs aunque el total de sus créditos sea una proporción relativamente pequeña del crédito total a MIPyMEs (7% u 8%). La tendencia más importante en el período es que la fracción de préstamos a MIPyMEs de los cinco bancos regionales más grandes ha caído a lo largo de los tres años para los cuales se dispone de información.

4.4.5. El crédito a las MIPyMEs y el proceso de reestructuración y extranjerización bancaria

Interesa también analizar la estructura de la oferta de crédito a MIPyMEs según los grupos de entidades y su evolución en el período de análisis.

Es decir, analizar como participa cada grupo de bancos en la oferta total de crédito a personas jurídicas MIPyMEs y la evolución de la estructura en un sistema financiero que ha experimentado un dinámico proceso de reestructuración en los últimos años. Entre 1998 y mediados de 2000, si bien con menor intensidad, continuó el proceso de reestructuración iniciado a mediados de los '90, principalmente luego de la crisis bancaria de diciembre de 1995. Otro fenómeno relevante en estos últimos dos años fue el ingreso de nuevos bancos extranjeros al sistema.

En cuanto a la extranjerización, si bien no se contaba hasta el presente con evidencia empírica suficiente, se debate en Argentina sobre si el reciente ingreso de bancos extranjeros podría haber afectado negativamente a la oferta de crédito a MIPyMEs, dado que se trata de grandes bancos que no se caracterizarían por desarrollar una relación muy personalizada con sus deudores o especializarse en el crédito a pequeñas empresas.

Con excepción del banco *Credit Agricole* que se concentró en la adquisición de algunos bancos regionales y parece tener un perfil orientado a MIPyMEs, especialmente agrícolas.

La primera observación que surge es que la banca extranjera minorista representa una porción muy grande del crédito a MIPyMEs. A junio de 1998, de acuerdo al criterio de deuda, 36,8% de la oferta de crédito a personas jurídicas MIPyMEs se concentraba en la banca minorista extranjera.

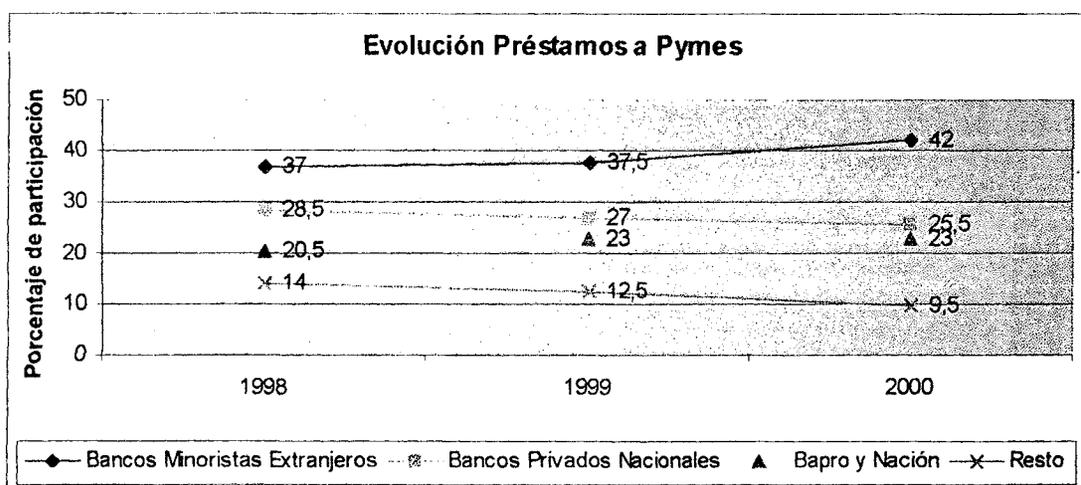
Su participación de mercado se mantuvo estable a junio de 1999 (37.2%), aún cuando el número de bancos minoristas extranjeros se redujo de 17 a 15, pero aumentó a 41,8% a junio de 2000. Es decir, los bancos minoristas extranjeros aumentaron su participación

en la oferta de crédito a MIPyMEs en 5 puntos porcentuales entre junio de 1998 y junio de 2000.

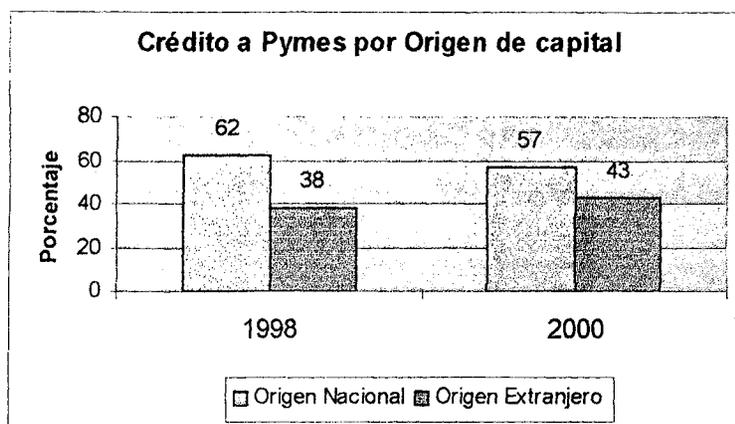
Los bancos privados minoristas de capital nacional son los que siguen en orden de importancia relativa en el total de crédito a personas jurídicas MIPyMEs. A junio de 1998 representaban el 28,5% de los créditos a personas jurídicas MIPyMEs y redujeron su participación en 3 puntos porcentuales entre ese período y junio de 2000, lo que parece consistente con el hecho de que el número de bancos en el grupo se redujo de 36 a 28 como producto tanto de adquisiciones dentro del propio grupo como de adquisiciones por parte de bancos extranjeros. Entre junio de 1998 y junio de 2000 la oferta de crédito a personas jurídicas MIPyMEs por parte de este grupo se redujo en 14,3% según la definición por deuda.

El siguiente grupo en orden de importancia está constituido por el Banco Nación y el Banco de la Provincia de Buenos Aires. El grupo aumentó su participación en el crédito a MIPyMEs de 20,4% a 23,1% entre junio de 1998 y junio de 1999 y ésta permaneció estable entre 1999 y 2000. Entre junio de 1998 y junio 2000 el crédito a personas jurídicas MIPyMEs por parte del Banco Nación y el Banco Provincia aumentó 8.7% según la definición por deuda (y 6% según la definición por ocupados).

No se considera a la banca mayorista extranjera por estar orientada principalmente al crédito corporativo.



El análisis de los cambios operados en la participación de mercado de los distintos grupos, según origen del capital, indica que si bien los bancos extranjeros no tienen una operatoria principalmente orientada a MIPyMEs, aumentaron su oferta de crédito a ese grupo de empresas, mientras otros grupos la reducían, creciendo de ese modo su participación en ese mercado, lo que sugiere que no habría un sesgo anti-MIPyMEs en este grupo de bancos.



La evolución de la estructura del crédito según el alcance geográfico y el tamaño de los bancos agrega nuevos elementos de juicio en la evaluación de los efectos de la reestructuración bancaria sobre el crédito a MIPyMEs.

En primer lugar se observa que los bancos con una distribución geográfica nacional representan más de la mitad del crédito a MIPyMEs. Los bancos regionales, si bien prestan una proporción mayor de su cartera comercial a MIPyMEs son mucho más pequeños y su importancia total en el mercado es menor.

4.4.6. El crédito a las MIPyMEs y la calidad de cartera

Del mismo modo que en el resto del mundo, las carteras MIPyMEs tienden a ser de peor calidad que las de empresas grandes.

Los préstamos a MIPyMEs tienen una probabilidad tres veces más alta de ser irregulares o irrecuperables que los préstamos a empresas grandes.

Posteriormente a junio de 1998 comenzó un largo período recesivo, por lo cual tanto los préstamos a MIPyMEs como a empresas grandes empeoraron en calidad. El porcentaje de préstamos irrecuperables a MIPyMEs aumentó en 5,4 puntos porcentuales (23,0% del nivel original) durante estos dos años, mientras que el de las empresas grandes aumentó en 2,9 puntos porcentuales (21,2% del nivel original). A su vez, el porcentaje de préstamos irregulares a MIPyMEs aumentó en 3,9 puntos porcentuales (38,6%) mientras el de las grandes empresas creció en sólo 1,3 punto porcentual (34,2%).

Bancos de diferentes grupos tuvieron desenvolvimientos sustancialmente diferentes con respecto a sus préstamos a MIPyMEs (y a prestatarios mayores). La información para junio de 2000 muestra un ordenamiento bastante claro en la calidad de las carteras de los distintos grupos de bancos. Los bancos con la mayor proporción de sus préstamos a MIPyMEs en categoría de irregular o irrecuperable son los bancos provinciales y municipales. Más de la mitad de sus préstamos a MIPyMEs se encuentra en condición de irregular y un 38% está clasificado como irrecuperable.

Es relevante notar que estos bancos están entre los que más agresivamente prestan a MIPyMEs, con el 54% de sus préstamos a personas jurídicas en el sector privado no financiero dirigiéndose a MIPyMEs, utilizando la definición por tramo de deuda.

Otro grupo de bancos que es importante prestamista para las MIPyMEs (dentro de su cartera al sector privado) es el conformado por el Nación y el Provincia. La cartera irregular e irrecuperable de la cartera MIPyMEs de estos bancos es sustancialmente

mayor que las de sus préstamos a grandes empresas. La cartera irregular de préstamos a empresas grandes fue de 28% en junio de 2000 y la cartera irrecuperable de 14% (menos que la mitad que en el caso de la cartera MIPyME). Desde junio de 1998 hasta junio de 2000, la cartera irregular de sus préstamos a MIPyMEs (por tramo de monto) aumentó de 36% a 48% y la cartera irrecuperable de 20% a 31%.

Los bancos privados tienen menores porcentajes de sus préstamos clasificados como irregulares o irrecuperables que los bancos públicos. Esto es especialmente cierto en el caso de las carteras destinadas a empresas grandes. Las sucursales de bancos extranjeros y los cinco bancos más grandes con cobertura geográfica nacional tenían los porcentajes menores. Los bancos privados minoristas de propiedad extranjera tenían mayores porcentajes de su cartera MIPyMEs como irregulares e irrecuperables que los bancos privados minoristas de propiedad nacional, si bien lo opuesto ocurría con las carteras de empresas grandes y con sus carteras totales.

Algunos académicos han sugerido que los bancos extranjeros que desean entrar al mercado adquieren bancos domésticos que tienen problemas con su cartera y/o su administración. La compra de tales bancos es menos costosa y existen expectativas de que los problemas pueden ser resueltos aplicando mejores prácticas administrativas. En los primeros años después de la adquisición, sin embargo, las carteras de estos bancos reflejan todavía muchas de las condiciones de cuando fueron adquiridos. Esto es particularmente cierto si poco después se produce una recesión.

4.4.7. Las MIPyMEs, el mercado crediticio y el nivel de actividad económica

Existe evidencia empírica para países como los Estados Unidos [Bernanke *et al.*, 1996] de que el ciclo económico afecta con más intensidad a las MIPyMEs que a las grandes empresas, a través del canal crediticio, debido a que los problemas de información asimétrica que éstas enfrentan con más intensidad que las empresas grandes para financiarse en los mercados de crédito, se agudizan en las recesiones.

En las recesiones el valor del capital de las empresas tiende a reducirse, las firmas más grandes encuentran más difícil financiarse en los mercados de capitales, desplazando a las MIPyMEs en la demanda de crédito bancario, al tiempo que también cae el valor de las garantías de las MIPyMEs, lo que también reduce su acceso al crédito.

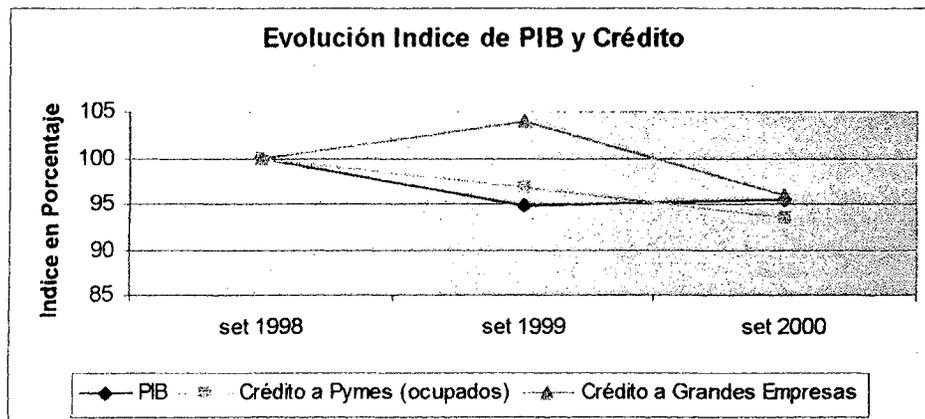
La muestra con que se trabaja aquí cuenta con tres observaciones, junio de 1998, junio de 1999 y junio 2000. Dos de ellas, junio 1999 y junio 2000 corresponden a la fase recesiva del ciclo. Junio de 1999 se corresponde con el segundo trimestre de 1999 que fue el período de mayor caída interanual del PIB en la recesión que se inició en el tercer trimestre de 1998.

Se analizó la evolución del PIB a valores constantes, del crédito total a personas jurídicas en general, del crédito a personas jurídicas MIPyMEs y del crédito a grandes empresas.

Entre el segundo trimestre de 1998 y el segundo trimestre de 1999 el PIB registró una caída interanual de 5,3% mientras el crédito total al sector privado no financiero aumentó levemente, 0,2%. Diferenciando entre MIPyMEs y grandes empresas se observa que para cualquiera de los tres criterios de clasificación, las MIPyMEs parecen

haber sufrido cierto desplazamiento por parte de las grandes empresas en el crédito bancario durante el mismo período. Según el criterio de ocupados el crédito a MIPyMEs se habría reducido 3,2%, frente a un incremento de 4,1% en el crédito a grandes empresas. De acuerdo al criterio de tamaño de deuda, el crédito a MIPyMEs se redujo 3,4%, frente a un incremento de 1,7% en el crédito a grandes empresas. La clasificación que combina ambos criterios, deuda y ocupados, indica una caída pronunciada (6,5%) en el crédito a MIPyMEs y un aumento en el crédito a las grandes empresas (4%).

Entre el segundo trimestre de 1999 y el segundo trimestre de 2000, hubo una muy leve recuperación de la actividad económica, aumentando el PIB a precios constantes en 0,8%. En el mismo período, el crédito total a personas jurídicas del sector privado no financiero se redujo 5,6%, lo que evidencia cierto rezago en la respuesta del crédito al nivel de actividad. Por otro lado, la evolución del crédito a MIPyMEs y a grandes empresas sigue siendo dispar, con independencia del criterio de clasificación que se adopte: cae con mucho mayor intensidad el crédito a grandes firmas que el crédito a MIPyMEs. En base al criterio de ocupados, el crédito a MIPyMEs habría caído 3,3%, frente a una caída de 8% en el crédito a empresas grandes.



De acuerdo al criterio de tamaño de deuda, el crédito a MIPyMEs se redujo 0,7%, mientras el crédito a grandes empresas cayó 7,5%. Según el criterio que combina tamaño de deuda y ocupados, el crédito a MIPyMEs cayó levemente (0,4%), mientras el crédito a las grandes empresas cayó 8,2%.

Es posible que al menos parte de esta dispar evolución se deba a que en el inicio de esta débil recuperación las empresas grandes hayan comenzado a retomar su acceso a los mercados de capitales, revirtiendo en parte el desplazamiento observado en el período anterior.

En el período completo de dos años, se observa que la participación de las MIPyMEs en el crédito disminuye en cualquiera de las definiciones de MIPyME que incluye la variable número de ocupados, mientras que aumenta levemente si se usa la definición que sólo considera la variable "monto de deuda".

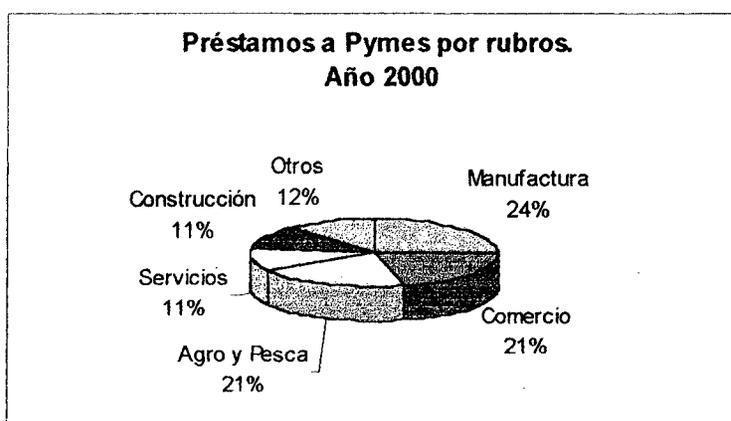
4.4.8. El crédito a las MIPyMEs por sector de actividad económica

Para el total de los préstamos a personas jurídicas, los sectores de actividad que concentraban la mayor proporción de los montos otorgados a junio de 1998 eran la Industria Manufacturera, el Comercio, el Agro y el sector de Otros Servicios.

Entre junio de 1998 y de 2000 el sector Servicios creció fuertemente, 90% entre ambas observaciones, desplazando principalmente al financiamiento a la Industria Manufacturera, que se contrajo 10,6% y también al crédito al agro, que se contrajo 13,3%. Estos cambios pueden estar reflejando la contracción de la actividad manufacturera y la difícil situación del sector agrícola frente al deterioro operado en estos años en los precios internacionales de los productos agrícolas. Pero por otro lado, la fuerte expansión del crédito al sector Servicios se explica por el enorme crecimiento del crédito al Sector Público no Financiero, cuyos organismos receptores de crédito se clasifican fundamentalmente en ese sector y en Otros Servicios (84,8% y 12,3% respectivamente a junio de 2000).

En cuanto a la importancia relativa de los distintos sectores de actividad en la cartera de crédito MIPyME la industria manufacturera es el principal sector (25,2%), siguiendo en orden de importancia Comercio (21%), Agro y Pesca (20,9%) y luego los dos sectores de Servicios y Construcción.

La composición del crédito por sector de actividad es algo diferente para las empresas grandes, 36,3% de las financiaciones a junio de 2000 tienen como destino la industria manufacturera, el sector Servicio concentra 13,8%, de los créditos y le siguen en importancia Comercio (10,7%) y Construcción (10,5%). Esta disparidad en la composición por sectores del crédito puede ser un reflejo de la diferente importancia relativa de cada grupo de empresas, MIPyMEs y grandes, en cada sector de actividad.



Mirando la evolución del crédito a nivel sectorial, se observa que el grupo de las grandes empresas muestra una gran variabilidad sectorial en la evolución del crédito. Se destacan la fuerte contracción operada entre junio de 1998 y junio de 2000 en los casos de Agro y Pesca (-36%), y Otros Servicios (-36%) y en menor medida, la Industria Manufacturera (-11%). Esto se contrapone, sin embargo, con el crecimiento experimentado por Construcción (35%), Servicios (31%) y en menor medida, Minería, Electricidad, Gas y Agua (10%).

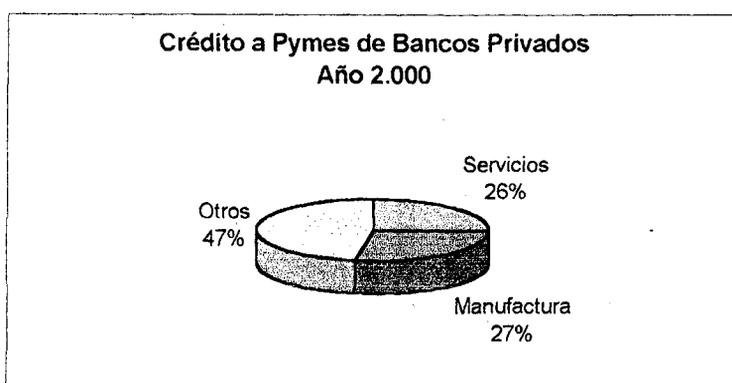
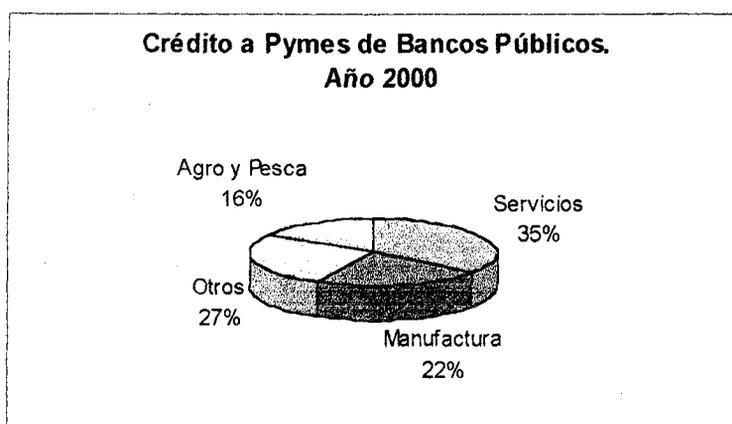
Las MIPyMEs sólo registran una caída importante en Otros Servicios (-36%) y aumentos en el financiamiento al sector Minería, Gas y Agua (19%), Agro y Pesca (10%) y Servicios (9%).

En resumen, la información sugiere que en aquellos sectores en que las MIPyMEs tienen un peso relativamente importante en el financiamiento, muy posiblemente vinculado a su importancia relativa en esa actividad productiva, se vieron menos afectadas que las empresas grandes por la caída registrada en el crédito a personas jurídicas.

Dos ejemplos claros son los de Agro y Pesca y Comercio. El crédito a MIPyMEs del primer sector aumentó 10% entre junio de 1998 y junio de 2000, mientras que el crédito a MIPyMEs de Comercio, si bien bajó (-4%), registra una caída mucho menor que el crédito a las grandes empresas (-8%) en ese sector.

Otro aspecto interesante a analizar es como banca pública y privada se han comportado respecto de la asignación sectorial del crédito. La mayor proporción del crédito de la banca pública se dirigía en junio de 1998 a la Industria Manufactura (33%) y Otros Servicios (19,8%) seguidos de Agro y Pesca (15,6%). A junio de 2000 el sector más relevante era Servicios (35,5%), seguido de la Industria Manufactura (22,3%).

En cuanto a la banca privada, la Industria Manufacturera (31,1%) y el sector Servicios (16,4%), representaban a junio de 1998 la mayor proporción de su financiamiento. A junio de 2000, el crédito a la Industria Manufacturera por parte de la banca privada había caído levemente, y su peso en el total del financiamiento se redujo a 27,3%, registrándose un fuerte aumento en la importancia del crédito al sector Servicios (25,5%).



4.4.9. La calidad de la cartera MIPyME por sector de actividad

Como se vio arriba, las carteras MIPyME son claramente de menor calidad que las carteras de las grandes empresas y esto se da a través de todos los sectores de actividad. Mirando la irregularidad de cartera, la peor calidad, en el caso de las MIPyMEs se da en la Industria Manufacturera, seguida de Construcción y Otros Servicios. La Industria Manufacturera, es por otro lado el sector de más peso en el financiamiento a MIPyMEs. En el caso de las empresas grandes, la mayor irregularidad de cartera se observa en el sector Agropecuario seguido, pero con bastante diferencia por la Industria Manufacturera.

Con excepción de los sectores Minería Electricidad Gas y Agua y otros servicios, la calidad de la cartera crediticia se deterioró para prácticamente todos los sectores de actividad, y tanto para las MIPyMEs como para las grandes. En el caso de Construcción, cuya cartera irregular MIPyME aumentó en 9 puntos porcentuales, frente a un incremento de 3,1 puntos porcentuales en la cartera de las empresas grandes.

Algo similar se observa para Industria Manufacturera, para la cual la irregularidad de la cartera de las empresas grandes aumentó en 4,1 puntos porcentuales, contra un aumento de 8,9 puntos porcentuales en la irregularidad de la cartera MIPyME. El caso inverso se observa para el Sector Agropecuario. En este caso la irregularidad de cartera crece en 5,6 puntos porcentuales en las pymes, contra un aumento de 7,5 puntos porcentuales en irregularidad de la cartera de las grandes empresas.

4.5 Actualización a diciembre de 2.001

Las cifras que seguidamente se exponen fueron recabadas del web site del BCRA, a los efectos de actualizar en cierta forma, lo hasta aquí expuesto.

Cabe presentar previamente algunas aclaraciones, que son ciertas limitaciones en la homogeneidad de los guarismos del año 2.001 con los años previos, en los cuales la gerencia de Investigaciones del BCRA, había efectuado su análisis y que en este trabajo se realizó un compendio del mismo.

Atento a que en la Central de Deudores (CDSF) y Estado de Situación de Deudores (ESD) del BCRA habría algunas inconsistencias y, considerando que la información contable brinda mayor confianza, en este punto se actualizarán las cifras del sistema financiero según el balance consolidado de todas las entidades financieras, extraído de la página del Ente Rector.

Asimismo, a modo informativo, se destaca que la deuda que se informa en la CDSF se incluyen no solo préstamos, si no también garantías y avales otorgados, acuerdos no utilizados en cuenta corriente y cartas de crédito de comercio exterior. Es decir cuestiones contingentes (no desembolso de fondos) que se contabilizan en cuentas de orden en los estados contables de los bancos.

Respecto al Estado de Situación de Deudores, en el se informa lo mismo que en la CDSF más algunas operaciones como préstamos a los propios empleados de las entidades y otros créditos diversos.

Por esta razón, no es sencillo conciliar la información de los diferentes medios que forman parte del régimen informativo del Banco Central (balances, ESD y CDSF).

Por lo expuesto precedentemente, se efectuará un comparación de los balances de las entidades entre dic/99 a dic/01 que son los datos disponibles. También hay que aclarar que esta fuente de información es más genérica que la CDSF, por lo que se complica aún más la identificación de la asistencia a las pymes.

	Dic-1999	Dic-2000			Dic-2001		
	Saldos	Saldos	Variaciones con 1999		Saldos	Variaciones con 2000	
ACTIVO	152.814.927	163.479.643	10.664.716	7,0%	123.923.010	-39.556.633	-24,2%
Títulos Públicos y Privados	15.848.597	13.889.470	-1.959.127	-12,4%	6.189.518	-7.699.952	-55,4%
Préstamos (neto de provisiones)	77.698.614	76.151.971	-1.546.643	-2,0%	70.188.097	-5.963.874	-7,8%
Cuentas por cobrar	12.109.928	15.165.278	3.055.350	25,2%	22.363.272	7.197.994	47,5%
Inventarios	3.778.454	3.649.865	-128.589	-3,4%	2.601.093	-1.048.772	-28,7%
Otros	68.016.420	64.496.836	-3.519.584	-5,2%	52.169.485	-12.327.351	-19,1%
Adelantos	11.016.432	8.853.051	-2.163.381	-19,6%	6.455.287	-2.397.764	-27,1%
Doc a sola firma, descont. y comprados	16.792.322	15.796.497	-995.825	-5,9%	11.261.589	-4.534.908	-28,7%
Hipotecarios	16.028.939	17.027.762	998.823	6,2%	16.059.782	-967.980	-5,7%
Prendarios	5.534.672	4.880.824	-653.848	-11,8%	3.675.817	-1.205.007	-24,7%
Personales	5.588.771	5.515.631	-73.140	-1,3%	4.624.350	-891.281	-16,2%
Otros	11.461.990	10.844.902	-617.088	-5,4%	8.633.131	-2.211.771	-20,4%
Intereses y dif. cotiz. deveng. a cobrar	1.593.294	1.578.169	-15.125	-0,9%	1.459.529	-118.640	-7,5%
Otros	-6.206.188	-7.160.008	-953.820	15,4%	-6.945.753	214.255	-3,0%
Préstamos solo capital	82.311.508	81.733.810	-577.698	-0,7%	75.674.321	-6.059.489	-7,4%

Como se puede apreciar de la tabla, a diciembre de 2.000 hubo un comportamiento dispar entre los distintos sectores tomadores de préstamos. Se benefició el sector público (aumentando 25,2%) en detrimento del sector privado (cayendo el 5,2%).

Respecto a la variación del año 2.001, se denota por un lado, un comportamiento engañoso en el sector público. Si bien aumenta un 47,5% (\$ 7,2 mil millones) corresponde a una variación cualitativa dentro de los estados contables, ya que las entidades a partir de nov/01, contabilizan como préstamos garantizados aquellos títulos públicos presentados al canje de la deuda pública.

En cambio, el sector privado evidenció una fuerte retracción del orden del 19% (\$ 12300 millones). Salvo la línea hipotecaria, el resto de las líneas de préstamos disminuyeron por encima del 19%.

Esta situación es el fiel reflejo de la grave crisis que padece el país y el sistema financiero, por el cual se ha cortado la cadena de pagos, los problemas de liquidez y la ausencia de nuevos préstamos.

La cancelación de las líneas de préstamos existentes, obviamente del sector privado, se destinan a la devolución de depósitos y otros pasivos.

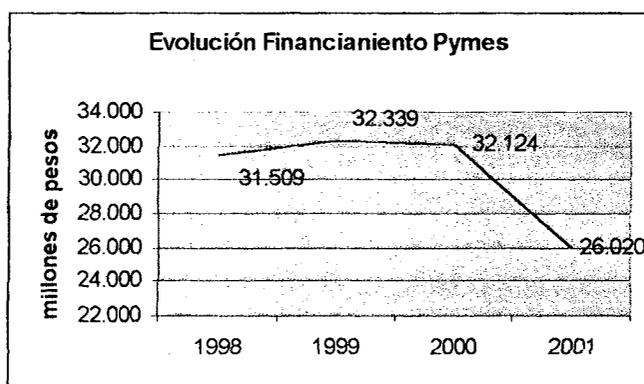
Estimación financiación (préstamos y gías otorgadas) a pymes **según ocupados**

Stock de financiación a junio de 2.000 : \$ 32.124 millones

Porcentaje de disminución en año 2.001: - 19%

Financiación a pymes estimada al 31.12.01: \$ 26.020 millones.

El saldo estimado podría ser aún menor, teniendo en cuenta que se aplicó el porcentaje de caída de préstamos de la cartera privada total, mientras he comentado en el punto 4.4.7 que, ante ciclos económicos recesivos las pymes suelen ser más castigadas en su financiamiento, respecto a las grandes empresas.



4.6 Resumiendo...

El estudio muestra que entre junio de 1998 y junio de 2000 tanto las MIPyMEs (en cuanto a personas jurídicas) como las grandes empresas tuvieron en conjunto una reducción del 5,4% en su deuda con el sistema financiero, así como una disminución en su participación en el crédito a las personas jurídicas del sector no financiero de 11,1 puntos porcentuales. La contra cara de estas disminuciones es el aumento en el crédito al Sector Público no Financiero.

La disminución relativa del crédito a MIPyMEs y a empresas grandes depende del criterio de delimitación entre estos dos grupos de empresas. Mientras según la definición según número de ocupados la disminución del crédito otorgado a MIPyMEs fue mayor que la disminución del crédito a grandes empresas (6,4% y 4,3%, respectivamente), cuando se usa la definición según la deuda total con el sistema financiero resulta mayor la disminución del crédito a las empresas grandes (5,9%) que a las MIPyMEs (4,1%).

La estimación realizada del crédito a personas físicas que financia a MIPyMEs indica que alrededor del 30% del crédito a personas físicas podría estar financiando a MIPyMEs. La casi totalidad de estos créditos son por importes de menos de \$200.000. Además, al incluir el financiamiento obtenido a través de personas físicas la

participación de las MIPyMEs en el crédito al sector no financiero en junio de 2000 se hace más parecido para las diferentes definiciones de MIPyME: 36,6% en la definición según ocupados y 25,5% en la definición según deuda (28,6 en la definición bivariada).

En concordancia con la evidencia empírica para economías desarrolladas como la de Estados Unidos, se encuentra que los bancos más grandes y de mayor alcance geográfico concentran una menor proporción de su cartera activa en préstamos a MIPyMEs que los bancos más pequeños y locales. Si se clasifica a los bancos por origen del capital se encuentra que el crédito a MIPyMEs tiene menor peso en la cartera de crédito de los bancos extranjeros, en contraposición con los bancos de capital nacional o los públicos. Sin embargo, cuando se analiza la estructura de la oferta de crédito a MIPyMEs, se encuentra que el grupo de bancos que más presta a MIPyMEs es el de los bancos minoristas de capital extranjero y que por otro lado la importancia relativa del grupo aumentó entre junio de 1998 y junio de 1999, período durante el cual hubo un importante ingreso de bancos extranjeros al sistema financiero argentino. Esto último sugiere que si bien las MIPyMEs no son clientes principales de los bancos extranjeros, los que tienen carteras probablemente más diversificadas que los bancos locales, el proceso de extranjerización que ha tenido lugar en el sector bancario argentino en los últimos años no ha evidenciado un sesgo anti-MIPyMEs, al menos hasta junio de 2000.

En cuanto a la estructura sectorial del crédito, hubo fuertes cambios a nivel agregado que reflejan el crecimiento del crédito al Sector Público. Creció la importancia del crédito al sector Servicios (único sector de actividad donde el Sector Público tiene importancia relativa) y caen el peso de la Industria Manufacturera y del Agro y la Pesca. La Industria Manufacturera es, independientemente del tamaño de las firmas, el sector de actividad hacia el que se dirige la mayor proporción del crédito, aunque su importancia es mayor en el caso de las grandes empresas. El sector agropecuario tiene un alto peso en la asignación sectorial del crédito a MIPyMEs.

Respecto a la peor calidad de la cartera MIPyME se da en el sector de la Industria Manufacturera, que concentra la mayor proporción del crédito a MIPyMEs. En el caso de las empresas grandes es la cartera del sector Agro y Pesca la de peor calidad, pero en este caso la importancia relativa del sector en el crédito no es muy grande.

Por último, en el año 2001 se produjo una fuerte contracción del crédito en el sector privado del orden del 19%, que según estimaciones podría significar alrededor de \$ 6.100 millones menos destinado a las pymes. Por el lado del sector público se evidenció un cambio cualitativo, pero el stock de deuda se mantuvo respecto al año 2000.

Las previsiones para el presente año son, la permanencia de una tendencia restringida del crédito, con mayor incidencia en la incobrabilidad, mayor destino al sector exportador y deberían aparecer nuevas herramientas financieras, acorde a un sistema financiero que se verá forzado a reconvertirse.

Fuente de información:

La información de este capítulo fue recabada en su mayoría de un trabajo de investigación efectuado por un equipo del BCRA titulado **Las MIPyMES y el mercado**

de crédito en la Argentina (DOCUMENTO DE TRABAJO NRO. 15, de Julio de 2001)

El principal objetivo de dicho trabajo fue el de estudiar el financiamiento del Sistema Financiero a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs). El estudio se basa en la información disponible en la Central de Deudores del Sistema Financiero (CDSF) del BCRA entre junio de 1.998 y junio de 2.000.

INDICADORES MACROECONÓMICOS Y VARIABLES EXTERNAS

Comercio Exterior y Balanza comercial

Exportaciones

Crecieron vigorosamente entre 1.993 y 1.997, en tanto que desde 1.998 se estancaron en el orden de los u\$ 26 mil millones.

Entre 1.991 y el 2.001 las exportaciones crecieron el 119% al pasar de u\$ 12.145 millones a u\$ 26.655 millones. A su vez el rubro que más creció fueron combustibles y energía con el 422%, luego manufacturas de origen industrial con el 179%, los productos primarios el 86% y por último las manufacturas de origen agropecuario con el 51%.

De esta forma, la estructura de las exportaciones ha cambiado en la década de los '90, con tendencia a exportar cada vez más productos de menor valor agregado, por cuanto las manufacturas detentaban el 66% pasaron al 59%, debido que al importante incremento de las ventas de combustibles, le permitió a este rubro aumentar su participación del 7% al 18%. (Ver **Anexo 2**).

Respecto a los mercados de los productos nacionales, el Mercosur es el principal destino, no obstante ha perdido representatividad (a causa de la devaluación del Real) al pasar del 33% al 28% entre los años 1.996 y 2.001.

La Unión Europea cedió sólo un 2% (a pesar de la devaluación de Euro) y el Nafta mejoró la representatividad un 4%. (detalle en **Anexo 3**)

Importaciones

Por el lado de las importaciones, las zonas de procedencia son más equitativas.

La Unión Europea era el principal mercado de importación con el 31% en 1.996 pasando a detentar el 23%.

El primer lugar en el año 2.001 lo ocupó el Mercosur con el 31% de las importaciones, probablemente empujado por la devaluación del Real. (detalle **Anexo 3**)

Respecto a la evolución general de las importaciones, se observa un permanente aumento entre los años 1.990 y 1.998, año de inflexión por el cual la pendiente es negativa, derivado de la recesión imperante.

En mayor medida el cambio de tendencia se explica por la baja en la compra de bienes de capital e intermedios.

El pico más alto fue de u\$ 29.600 millones (con crecimiento del 500% respecto a 1.991), importándose en el 2.001 tan sólo u\$ 19.148 millones (una caída del 33%).

En cuanto a la composición de las compras del exterior entre los años 1.991 y 2.001, no se modificó en importancia.

Los bienes intermedios son los que perdieron mayor porcentaje al igual que los combustibles.

Piezas y accesorios y bienes de capital aumentaron su proporción.

Los bienes de consumo fueron los más estables, en tanto que los bienes de capital e intermedios, habían crecido fuertemente hasta 1.998 pero luego sufrieron una severa retracción. (Ver **Anexo 2**)

Respecto a la balanza comercial, entre los años 1.996 y 2.001 se observó una recuperación de los saldos superavitarios, dado en mayor medida por la reducción de las importaciones.

En 1.996 se había obtenido un saldo favorable del orden de los u\$ 1.800 millones, pasando a 1.998 con un piso de los u\$ 3.116 millones negativos, momento en que se empieza a recuperar la balanza.

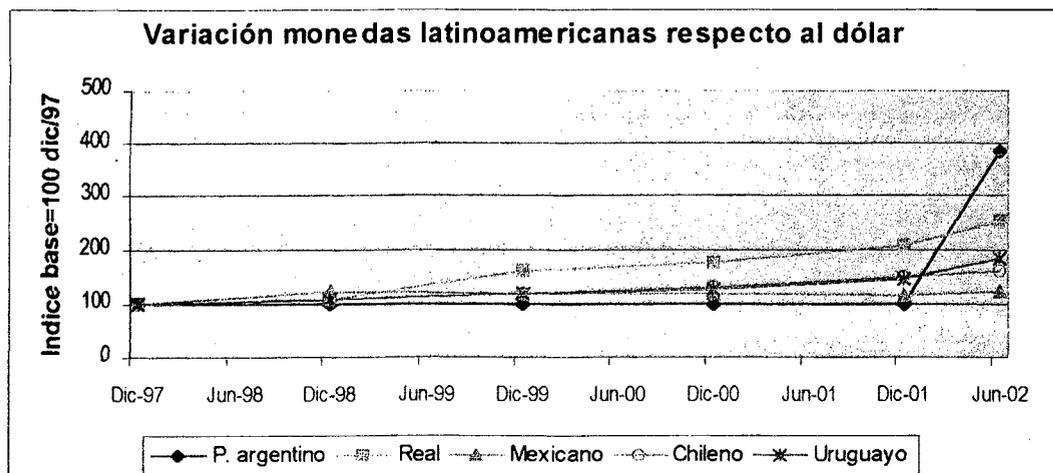
En cuanto a los distintos mercados, con el Mercosur hubo en este período saldos favorables entre los u\$ 800 y u\$2.000 millones.

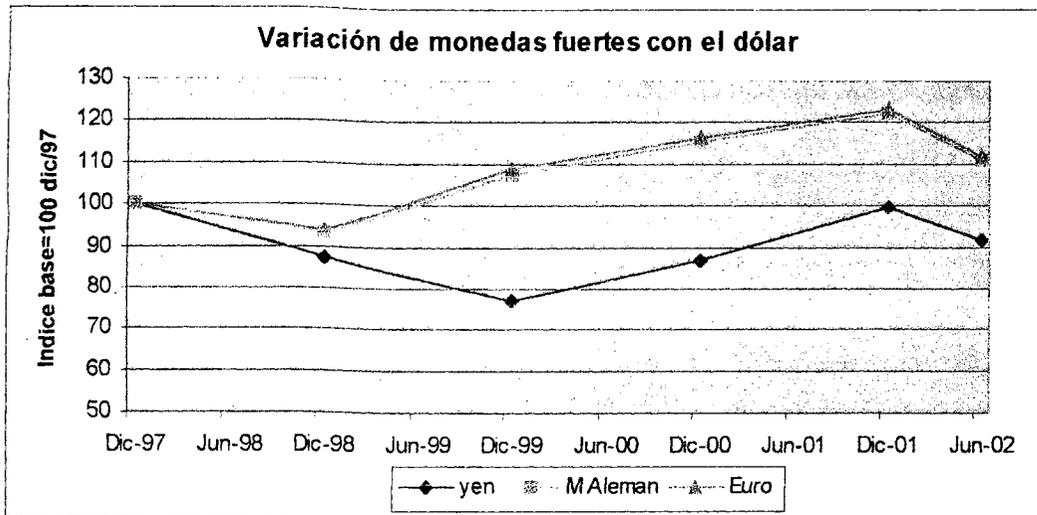
Por el contrario con el Nafta y la UE, los saldos fueron desfavorables, con máximos de u\$ -4.500 millones.

Seguidamente, se expone una comparación de la paridad cambiaria del peso con otras monedas, en forma anual desde el año 1.997 hasta junio del 2.002.

INDICES base=100 año 1997

	P. argentino	Real	Mejicano	Chileno	Uruguayo	japonés	alemán	EURO
Dic-97	100	100	100	100	100	100	100	100
Dic-98	100	108,23	123,48	107,46	108,47	87,54	92,96	93,83
Dic-99	100	161,14	117,88	120,00	116,53	77,23	107,62	108,79
Dic-00	100	174,72	119,46	130,38	125,30	86,77	115,12	116,21
Dic-01	100	207,02	113,69	150,23	144,59	99,48	121,95	123,16
Jun-02	386	253,43	122,84	158,54	184,12	91,67	110,76	111,84





De las monedas latinoamericanas, el mejicano fue la moneda más estable. En cuanto al peso chileno, éste experimentó leves devaluaciones, especialmente en el año 2.001. Para todo el período se depreció un 58% respecto al dólar.

El peso uruguayo, se mostró similar al peso chileno con una variación devaluatoria del 84% hasta junio del 2.002. Sin embargo es uno de los países más influenciados por la crisis argentina, evidenciando una elevada vulnerabilidad. Se esperan ajustes mayores en su paridad cambiaria.

El real de Brasil, por su parte, ha experimentado permanentes devaluaciones, sobre todo en 1.999 con un 50%. En tanto que en el 2.002 a reajustado la moneda con otra depreciación del 40% aproximadamente.

Ante estas situaciones, se podría decir que Argentina venía perdiendo competitividad para ingresar a los mercados vecinos, al presentar un régimen cambiario fijo.

Respecto al euro y el marco alemán, se ha observado que estas monedas han experimentado un comportamiento similar. Luego de la apreciación de 1.998 (7%), ambas monedas se devaluaron permanentemente hasta el año 2.001 alcanzando un nivel del 20% desde 1.998. A partir del año 2.002, se observa una tendencia inversa, habiendo el euro alcanzado la misma paridad que el dólar.

Por último el Yen, tuvo una mayor apreciación hasta 1.999, luego presentó un comportamiento similar al euro, con leves devaluaciones hasta el año 2.001 y a partir de aquí cambió la tendencia.

Visto desde el punto de vista del valor del dólar, este presenta (en lo que va el año 2.002) comportamientos variados, con una depreciación respecto a las monedas de países desarrollados y por el contrario, se ha fortalecido respecto a las monedas débiles.

Es fundamental para establecer la futura paridad del dólar, si la economía de EEUU definitivamente comienza a crecer o no. La salud de la economía norteamericana repercute en el valor de su moneda y por ende, en el desenvolvimiento del comercio mundial.

Parece ser que, si bien hubo signos de recuperación, habrían sido motivados por el gasto militar y no por el consumo de los individuos y la inversión.

Cuando realmente, comience a recuperarse la economía de EEUU, seguramente que el dólar dejará de depreciarse respecto a las monedas fuertes.

Entre algunos de los motivos de la baja cotización del dólar se observan, el bajo nivel de la tasa de interés en EEUU, la huida de inversores extranjeros sobre acciones y bonos por temor a la recesión,

nuevos atentados y la desconfianza por los escándalos contables de las compañías. También influye los saldos comerciales a favor de países asiáticos.

Gran parte del déficit de EEUU (u\$ 400 mil millones) corresponde con países asiáticos. En estos países, los bancos centrales tienen que comprar dólares para evitar que la cotización siga en caída y no perder competitividad de sus monedas para exportar.

Contrariamente en Latinoamérica, las monedas locales se están devaluando, donde Argentina lidera por lejos la apreciación del dólar más fuerte, siendo esta moneda el principal refugio de valor, ante las permanentes devaluaciones de las monedas locales.

El BCRA, se ve obligado a vender dólares para ir conteniendo la paridad cambiaria.

Esta situación si bien genera mayor competitividad comercial, atrasa tecnológicamente aún más a estos países, por cuanto se les complica acceder a bienes modernos que son necesarios para el crecimiento.

El Balance de Pagos

En este apartado, se analizará la composición, funcionamiento y evolución del balance de pagos desde el año 1.992 hasta el 2.001.

Por un lado la **Cuenta Corriente**, que incluye los distintos movimientos de divisas con el exterior, registrándose tanto ingresos como egresos. Entre los conceptos que conforman la Cuenta Corriente se incluyen la Balanza Comercial, los Servicios, las Rentas por intereses y Remesas de Utilidades.

Salvo la Balanza Comercial que alterna saldos positivos y negativos, el resto de los componentes mencionados suelen ser en todos los años deficitarios y en este sentido, se genera una cuenta corriente negativa año tras año.

Para el primer año de la serie, en 1.992 la Cuenta Corriente totalizaba un saldo negativo de u\$ 5.654 millones, en la que se incluían exportaciones por u\$ 12.339 millones, las cuales absorbían el 66% del resto de los conceptos (importaciones, servicios y rentas) que totalizaban u\$ 18.821 millones.

La cuenta corriente se mantuvo entre los u\$ -5.000 y u\$ -10.000 millones, excepto entre los 1.997 a 1.999 que presentó los picos más deficitarios (casi u\$ -15.000 millones). En dichos años la Balanza Comercial fue muy negativa, por los que se puede concluir que ambas variables son análogas.

Asimismo, se observa que año tras año los pagos de servicios de la deuda como las rentas pagadas por las utilidades han ido ganando protagonismo debido al incremento de la deuda externa y la alta concentración de vencimientos.

Las exportaciones se duplicaron para el año 2.001 respecto a 1.992, con importantes aumentos en 1.994 y 1.995.

Para el año 2.001 las exportaciones absorbieron el 85% del resto de conceptos de la Cuenta Corriente, debido a la caída de las importaciones.

En **Anexo 1** se detalla la evolución de las variables comentadas.

El saldo de la Cuenta Corriente se financia con las exportaciones, la cuenta Capital y Financiera más las variaciones de las Reservas del BCRA.

Por el lado de la **Cuenta de Capital**, su saldo es muy insignificativo, mientras que en la **Cuenta Financiera** encontramos los componentes más importantes que conforman el financiamiento externo.

En esta cuenta se incluyen los sectores Bancario, Público no Financiero y Privado no Financiero.

Las modalidades más comunes de fondeo son a través de emisión y colocación de deuda, toma de préstamos e inversiones directas.

El 75% de la Cuenta Financiera (u\$ 9.204 millones) la integraba el sector privado (u\$ 6.959 millones) en el año 1.992. Esta relación para el año 2.000 cayó substancialmente al 14,3%, evidenciándose la desfinanciación del sector privado desde el año 1.998. La caída señalada fue sustituida por el endeudamiento del sector Público Nacional.

En el año 2.001, ya sin la obtención de financiamiento del exterior (siendo el único año de la serie analizada por el cual la cuenta financiera es negativa), la cuenta corriente se financió con las Reservas del BCRA, las cuales disminuyeron u\$ 12.083 millones respecto al año 2.000.

En Anexo 1 se detalla la evolución de las variables comentadas.

Respecto a la Variación de las Reservas del BCRA, se observa que en casi todos los años hubo un aumento de las mismas, a excepción del año 2.001 en el cual se contrajeron u\$ 12.083 millones.

Por último, cabe remarcar que el año 1.998 (coincidentemente con el inicio de la recesión) fue un año de inflexión en casi todas las variables. Respecto a la Cuenta Corriente desde ese año su saldo negativo se fue reduciendo, dado en por el incremento de la Balanza Comercial y en especial por la merma de las importaciones.

En dicho año, la Cuenta Financiera comenzó su descenso explicado por la baja del sectores bancario y privado. Ya en el año 2.001 agudizado por la caída inclusive del sector público.

Deuda Externa.

El endeudamiento externo del país, en términos generales y con cifras muy provisionarias, se duplicó en la década de los '90, al pasar de u\$ 61.337 millones a u\$ 139.800 millones en el año 2.001.

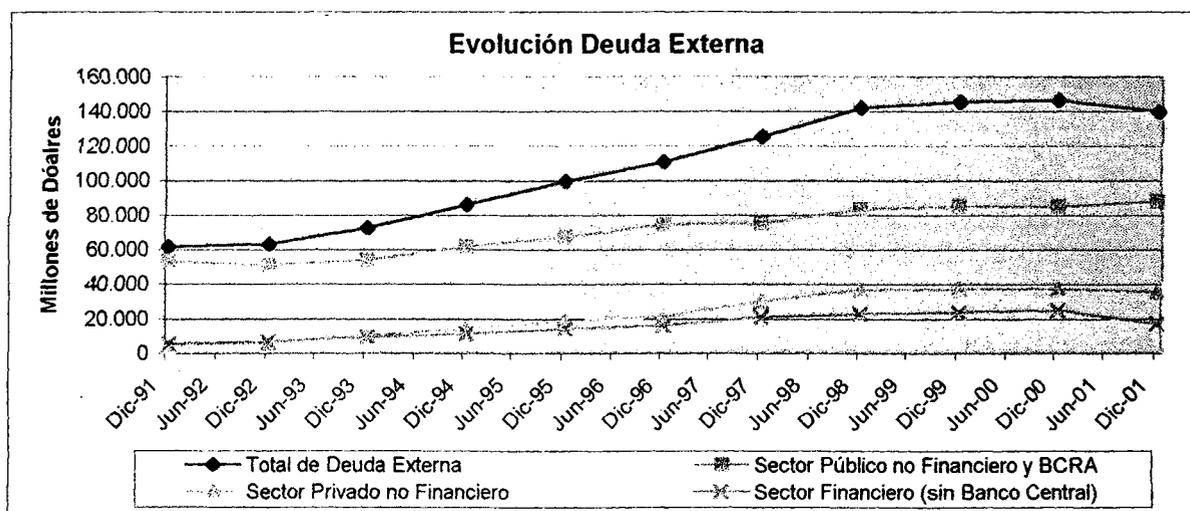
Se puede observar en los gráficos que el endeudamiento estuvo en permanente crecimiento y que a partir de 1.998 estaría estancado.

Respecto a los diferentes sectores que integran el total adeudado, el sector privado es el que en mayor medida aumentó el endeudamiento en el exterior, con un 900% (u\$ 3.524 millones en 1.991, contra u\$ 35.261 millones del 2.001), le sigue el sector financiero con el 229% y el sector público con el 67% (u\$ 52.700 millonera u\$ 87.800 millones). Ver **Anexo 4**

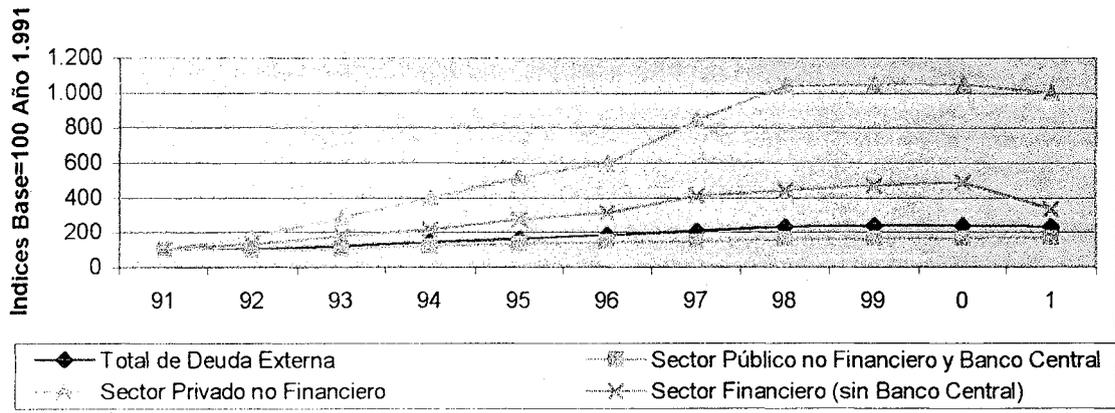
Dado estos movimientos, la composición de la deuda con el exterior cambió entre 1.991 y el año 2.001, por ejemplo el sector público pasó del 86% al 63%, el sector privado cuadruplicó su participación al pasar del 6% al 25%, mientras el sector financiero fue más estable variando del 8% al 12%.

En cuanto a los instrumentos de endeudamiento, el sector público empleó básicamente, préstamos de organismos internacionales (37% de su deuda) y emisión de bonos (57%).

Por el lado del sector financiero y privado, se utilizaron líneas de crédito, bonos y títulos privados.



Variación de Deuda Externa



Variables Monetarias y del Sistema Financiero

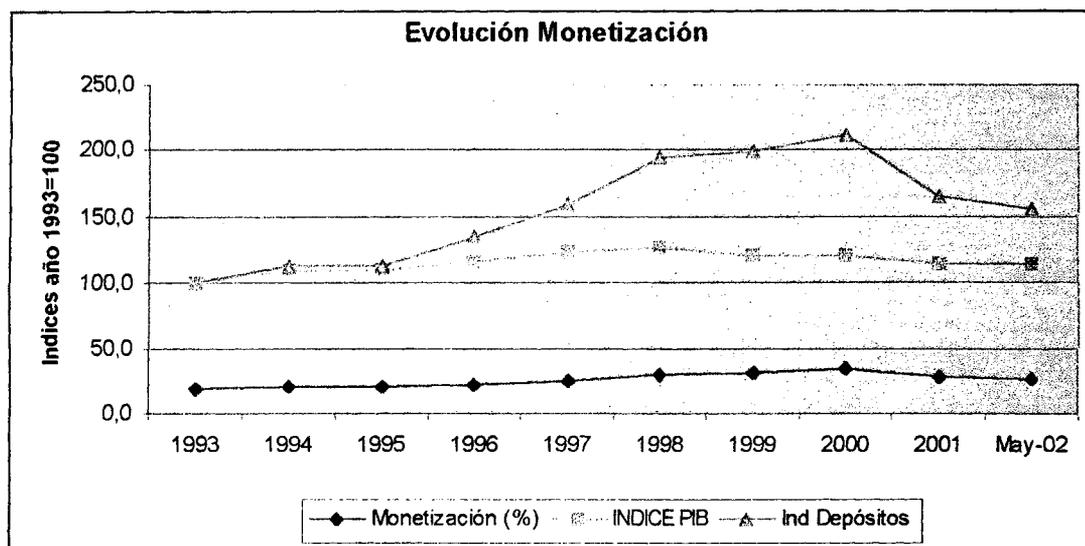
1* Monetización

En la década de los '90, tras la crisis financiera que terminó en el Plan Bónex, se había logrado un aumento importante de la monetización del sistema, alcanzando el pico máximo del 33% en el año 2.000. Sin embargo, con la actual crisis en el sistema financiero, con impacto negativo en el stock de depósitos, la monetización ha disminuido (al 26%), con perspectivas aún peores.

La monetización, que señala la relación entre los depósitos y el PIB, en nuestro país registra un porcentaje bajo en comparación con otros países como Chile, cuya relación es del 50% y en países desarrollados puede alcanzar niveles de hasta el 70%.

Como se observa en el gráfico, el aumento de la monetización estuvo más influido por el aumento de los depósitos (aumentando entre los años 1.993 y 2.000 un 100%), mientras que el PIB se mostró más estable.

La escasa monetización en Argentina refleja el bajo nivel de recursos financieros que administra el sistema financiero para luego inyectarlo en la economía y así dinamizarla. El hecho que el sistema bancario no cuente con niveles más altos de depósitos, deriva en que éste no presente un volumen apreciable de negocios y pueda disminuir la tasa de interés, al absorber los costos de funcionamiento e intermediación.



2* Base Monetaria

Esta variable, conformada por el dinero en circulación más los depósitos de las entidades en el BCRA, se mostró estable entre 1.996 y dic/01.

En dicho período sólo se produjo una disminución del 2%, con algunos períodos intermedios en los que había aumentado.

En el gráfico del Anexo 9, se puede apreciar que hasta junio del año 2.001, la totalidad de la base monetaria estaba representada sólo por el dinero circulante, con motivo de

que los depósitos de las entidades se convertían a dólares mediante los pasivos del BCRA.

A partir de la fecha mencionada, y a raíz de la constitución de encajes en pesos y la eliminación de los pasivos del BCRA, aparecen los depósitos de las entidades financieras como parte integrante de la base monetaria. En su comienzo representaban el 10% de la misma y en junio 03 representaban mayor relevancia con un 40%. Esto último se ha generado por la pesificación de los depósitos en dólares, con lo cual la base monetaria saltó un 214% entre dic/01 y mayo/02.

3* Reservas Internacionales y del Sistema Financiero

Las reservas internacionales, entre dic/94 y jul/03 han caído un 22% al pasar de u\$ 17.256 millones a u\$ 13.484 millones. En dic/99 se había alcanzado el pico máximo u\$27.831 millones.

Las reservas cayeron con mayor rapidez desde junio/01, tocando un stock mínimo de u\$ 8900 millones en julio de 2002 acumulando una merma del 66% respecto a dic/99.

En cambio las reservas mejoraron en el último año un 50%, desde el mínimo a u\$ 13484 millones.

La relación (reservas / pasivos del BCRA), en general se había mantenido en el tiempo en el orden del 100% e incluso en ciertos períodos las reservas excedían en forma más holgada a los pasivos. Sin embargo la relación cayó en forma muy drástica al 82% en dic/01, motivado sobretudo por la caída de las reservas.

A partir de febrero de 2.002, la relación trepa al 135%, a raíz de que las reservas al expresarse en pesos, se multiplicaron con la devaluación de la moneda local.

No obstante, desde octubre cuando mejoran los niveles de liquidez del sistema financiero, (depósitos de los bancos en el BCRA) se observa que la relación analizada se ubica entorno al 100%.

En cuanto a las reservas internacionales del sistema financiero (reservas del BCRA + RML), acompañaron el comportamiento de su primer componente, pero aún con caídas más abultadas, en tanto que los requisitos mínimos de liquidez (constituidos en Deutsche Bank of New York) se desmoronaron de u\$ 7.400 millones (máximo registro) en dic/00 a u\$ 300 millones en dic/01.

4* Depósitos

Respecto al comportamiento de los depósitos de los últimos años, como se puede apreciar en el gráfico del **Anexo 9**, los mismos habían aumentado hasta principios del año 2.001, fecha en que comienza la fuga de depósitos en el sistema y año en el que el Gobierno Nacional, no pudo sustentar su financiamiento, generando una desconfianza importante, con saltos de gran dimensión en el riesgo país.

Primero en el Banco Provincia de Buenos Aires, al relacionarlo a éste con los problemas fiscales de su accionista y a partir de julio de 2.001 se contagió todo el sistema, con una pérdida de aproximadamente el 25% de los depósitos.

La crisis financiera actual es más grave, incluso, que la experimentada con el tequila (se habían perdido el 18% de los depósitos), en cuanto a volumen de drenaje de fondos.

Asimismo, a raíz de esta crisis se han implementado cambios substanciales en las reglas de juego, tanto en lo económico, (la caída de la convertibilidad y la devaluación) y en el plano financiero (control de cambios, modificaciones en la Carta Orgánica del BCRA, permitiendo la asistencia de última instancia).

Volviendo a los depósitos por moneda, en el gráfico del Anexo 1 se nota que hasta el primer semestre de 1.998 la totalidad de los depósitos se constituían casi en parte iguales entre pesos y moneda extranjera.

Desde el segundo semestre de dicho año, comenzó a observarse una paulatina disminución en las imposiciones en pesos, ganado terreno el dólar. La relación del 50% pasó a ser un 29% en pesos (\$ 18.867 millones) y 71% en moneda extranjera (u\$ 46.734 millones) en diciembre de 2.001 totalizando \$ 65.601 millones.

Por otro lado, tras la pesificación de los depósitos, las imposiciones en dólares prácticamente desaparecieron. El nivel de depósitos creció un 20% por el efecto del 40% de la pesificación del dólar, sin embargo, en mayo de 2.002 la fuga de depósitos permaneció constante (vía amparos judiciales, en especial) con lo que se absorbió la mejora señalada.

Con datos más recientes, desde octubre de 2002 se observa una recuperación importante de los depósitos, sobre todo a plazo fijo como correlato de la expansión de la base monetaria, tras las reiteradas desprogramaciones de los cedros, que se capitaliza la porción del Cer al transformarse en nuevos depósitos y el tercer factor es la negociación de los amparos (los dólares depositados originalmente a valor de mercado) constituyéndose nuevos depósitos a plazo fijo.

5* Préstamos

Corroborando las conclusiones determinadas en el capítulo 4 del presente trabajo, se exponen gráficos en **Anexo 10** de la evolución de los préstamos asignados al sector privado y público, en los cuales se denota un aumento importante en los segundos en detrimento del sector privado.

El sector público casi triplicó su deuda en especial en dólares, pasando de u\$ 5 mil millones a u\$ 15 mil millones. Esta cifra se incrementa (en términos nominales) aún más debido a la pesificación a \$1,40 por dólar, sin embargo si se mantuviera en dólares, la deuda sería más abultada en término de pesos.

En el período posdevaluación se observa un estancamiento de los préstamos al sector público (luego del salto por la pesificación a \$ 1,40 por dólar) y un descenso del sector privado alrededor de \$20 mil millones.

Niveles de Actividad

1- Comportamiento del PIB

Se ha efectuado un análisis del PIB (Producto Interno Bruto) entre los años 1.993 y 2.001 observándose las siguientes características.

El PIB se compone de la producción de bienes y servicios, en 1.993 los últimos conformaban el 66% de la generación de valor en el país, mientras que el 33% restante lo componía la producción de bienes, totalizando \$ 236.505 millones a valores corrientes a precios de productor.

En el año 2.001 la relación mencionada se amplió aún más por cuanto los servicios equivalieron al 70% del PIB (\$ 268.697 millones), con lo que se evidencia un retroceso de la producción de productos nacionales en reemplazo de importaciones. **en Anexo 11.**

La evolución del nivel del PIB muestra algunas particularidades, por cuanto entre 1.993 y 1.998 evidenció un crecimiento importante con algunos altibajos, pero a partir del último trimestre de 1.998 comenzó un período recesivo (aún vigente) que recortó buena parte del volumen incrementado del PIB, alcanzando los niveles de 1.996 (\$ 270 mil millones aproximadamente).

La variación total del período fue del 14%, en tanto que el aumento hasta el año 1.998 había sido del 24%, en los últimos años hubo un retroceso del 10%.

En términos de dólares, el PIB cayó fuertemente con la devaluación experimentada desde enero del 2.002. Por ejemplo si el valor era \$ 268.697 millones para dic/01, con un valor de dólar de \$ 3,50 el PIB pasaría a u\$ 77 mil millones, con lo cual la disminución con los valores de 1.993 sería del 68%. Esta comparación a su vez sería mayor si se considera que el nivel de actividad en lo que va del año 2.002 está todavía descendiendo acumulando una baja del 10% aproximadamente.

El comportamiento de la producción de bienes fue más estable (entre \$75 y \$95 mil millones) que la de servicios (entre \$ 144 y \$ 180 mil millones), que son los que más han explicado con sus variaciones el comportamiento del PIB.

En **Anexo 12** se ilustra la composición de la producción de bienes y servicios para los años 1.993 y 2.001.

Como se puede apreciar dentro de los bienes producidos, se destacan la industria manufacturera, la construcción y el agro.

Entre los años señalados, se destaca el incremento de la producción de recursos mineros y energéticos, en detrimento de mencionados en el párrafo anterior.

En relación a este tema, se destaca que la capacidad instalada utilizada viene cayendo desde 1.998, pasando desde un 75% en 1.993 al 58% en dic/01.

Por el lado de los servicios, que aumentaron un 20 % entre los años señalados, se destacaban en 1.993 el comercio y servicios inmobiliarios que se repartían casi el 50%, pero el mapa cambió sustancialmente en el año 2.001. Esto es así por cuanto el comercio pasó del 23% al 5% del total de servicios producido, a su vez, el servicio inmobiliario cayó del 24% al 12%, mientras que los bancos aumentaron su participación del 6% al 31% y los hoteles y restaurants del 4% al 16%.

Esta situación impacta en forma considerable en el sector de las PYMES, porque como ya se mencionó en el Capítulo II, éstas se dedican en gran proporción al comercio, rubro que se contrajo en forma importante.

Probablemente muchas de estas pymes pasaron a la economía informal.

2- Oferta Global

Este concepto conformado por las importaciones de bienes y servicios reales más el PIB totalizaba en 1.993 \$ 258.532 millones y en el 2.001 \$ 296.054 millones, lo que implica un aumento del 14,7 % (similar a la variación del PIB en el mismo tiempo).

En el año 1.993, las importaciones representaban el 8,5% de la Oferta Global y esta relación en el 2.001 pasó a ser del 9,2%.

Este aumento se debió a que en el período en estudio, las importaciones crecieron en mayor proporción que el PIB.

El Producto Bruto como ya fue comentado aumentó el 14%, en tanto que las importaciones de bienes crecieron un 22,5% y un 28% las importaciones de servicios. Asimismo, respecto a las importaciones ,tanto en 1.993 como en el 2.001, la relación fue del 71% para los bienes y el resto servicios.

La Oferta Global evidenció una evolución acorde al comportamiento de sus componentes, es decir que, en el año 1.998 se obtuvo una oferta máxima (\$ 337,6 mil millones) que luego empezó a decrecer. **Ver Anexo 13.**

3- Demanda Global

Este concepto se constituye por el Consumo (privado y público), la Inversión, las Exportaciones y diferencias de estadísticas e inventarios.

Los elementos más destacados son el consumo, (en especial el privado), luego la inversión y las exportaciones.

Sin embargo cabe mencionarse algunos cambios que se produjeron en la composición de la demanda global entre los años bajo análisis.

	1.993		2.001	
Ppales conceptos de la Demanda Global	258.532	100%	296.054	100%
Consumo privado	163.675	63%	185.164	62,5%
Consumo público	31.953	12%	38.037	12,8%
Inversión	45.069	17%	38.099	12,8%
Exportaciones	16.341	6%	30.700	10,5%
Importaciones	22.027		27.357	
Bza. Comercial	-5.686		3.343	

En 1.993 básicamente, el 75% de la Oferta Global se destinaba al consumo y un 17% a la inversión bruta interna. Mientras que en el año 2.001, la inversión cayó al 12,8% en detrimento de los saldos exportados que aumentaron del 6% al 10,5% de la demanda global, permaneciendo estable el consumo. Sin embargo, hubo un leve repunte del consumo en el sector público.

De las tablas se observa que mejoró el saldo de la balanza comercial, generando más divisas al país, no obstante, se restringió la inversión en lugar del consumo, provocando una de las causas del estancamiento de la economía. **Ver Anexo 13.**

4- Otros indicadores de actividad

La caída de la actividad económica de estos últimos años puede ser medida con otros indicadores registrados por el sector privado y público.

Por ejemplo, el Estimador Mensual Industrial del Indec (EMI) coincide con el Índice de Producción Industrial con estacionalidad de FIEL. Esta coincidencia se da en la tendencia de la curva que se puede apreciar en el gráfico (**Anexo 14**), no así en cuanto a los valores de los índices, aunque son bastante similares.

Se puede observar que a partir de 1.999 se produce un punto de inflexión de la curva de actividad económica y comienza a caer la producción industrial.

Respecto al indicador de Utilización de la Capacidad Instalada de FIEL (que mide el grado de ocupación de las plantas fabriles), se denota que la caída se produjo dos años antes, es decir en 1.997.

Entre los años 1.993 y 1.997 la capacidad instalada utilizada oscilaba entre un 75% y 80%, mientras que en el año 2.001 este porcentaje cayó al 59%. **Ver Anexo 15.**

Respecto al indicador de cantidad de Concursos y Quiebras (del Cronista Comercial, sobre la base del Mrio. De Justicia), se puede apreciar que la cantidad de estos procesos judiciales han ido aumentando año tras año.

En el año 1.994 se produjo un salto importante, luego la curva se mantuvo entre 2 mil y 2,5 mil casos anuales. En tanto que a partir del año 1.999 se generaron más de 2,5 mil casos por año.

5 – Conclusiones

En los años analizados se puede observar que constantemente se recurrió al endeudamiento para financiar el consumo e inversión nacional. Es decir que el saldo de la cuenta corriente del balance de pagos estuvo con saldo negativo.

En el año 1.998 el déficit de estas variables fue muy elevado pero se conseguía financiamiento.

En el año 2.001 sin bien se redujo la brecha entre las variables, al no conseguirse fondos para financiar el consumo y la inversión, el estado se desfinanció el disminuir drásticamente la cuenta de capital (pasando en 1998 de \$ 14.000 millones a \$ -5000 millones, con caída de las reservas del BCRA) originando la cesación de pagos con el sector privado.

- Cifras en millones de pesos -

	(1)	(2)	(3)	
Años	Ahorro Nal. Bruto	Inversión Bruta Capital	Variación Existencias	(1-2-3) Pmos (+) Deuda (-)
1993	38.402	45.069	1.494	-8.161
1998	48.142	59.595	3.179	-14.632
2001	37.532	38.099	4.054	-4.621

En el período bajo estudio, el ahorro retrocedió sólo un 2%, la inversión a su vez cayó el 15,5%, en detrimento del aumento del consumo ya mencionado.

- Cifras en millones de pesos -

	(1)	(2)	(3)	(1+2-3)
Años	Ahorro Nal. Bruto	Deuda	Variación Existencias	Inversión Bruta Capital
1993	38.402	8.161	1.494	45.069
1998	48.142	14.632	3.179	59.595
2001	37.532	4.621	4.054	38.099
Variación	-870	-3540	2560	-6970
%	-2,3%	-43,4%	171,4%	-15,5%

Resumen del Comportamiento de las principales variables.

En virtud que 1.998 fue un año crítico en el cual casi todas las variables cambiaron de comportamiento, se compararán los años 1.993; 1.998 y 2.001.

-cifras en millones de pesos -

Variables	1.993	1.998	2.001
Cta. Corriente	-8.162	-14.624	-4.429
Cta. de Capital	13.548	18.342	-4.234
Variac Reservas	4.238	3.438	-12.083
Balanza Comercial	-2.364	-3.097	7.507
Exportaciones	13.269	26.434	26.655
Importaciones	15.633	29.531	19.148
Oferta Global	258.533	337.607	296.054
PIB	236.505	298.948	268.697
Consumo	195.628	243.787	223.201
Inversión	45.069	59.595	38.099
Ahorro	38.402	48.142	37.532
Deuda Externa	72.425	141.929	139.783
Gasto Público	79.541	90.121	94.874
Saldo cta. fiscal		-4.160	-10.392
Depósitos Sist Fro.	39.635	76.794	65.601

Préstamos Sist Fro.		76.407	72.004
Monetización	19%	29,2%	27,5%

Observaciones:

La **cuenta corriente** presentó un saldo deficitario en aumento mientras se experimentó un período de crecimiento hasta 1.998, con importante aumento de la cuenta capital (ya sea con inversiones directas o endeudamiento público y privado). Asimismo los recursos financieros obtenidos se aplicaron a diferentes destinos como el consumo, la inversión y el consiguiente aumento del PIB y deuda externa.

A partir de dicho año la cuenta corriente comienza a disminuir su saldo, a raíz del desfinanciamiento del sector privado. Desde 1.998 se observa un incremento de la deuda pública, comienza a gravitar el costo de dicho endeudamiento.

Parte de este desbalance se cubre con mayor saldo de la balanza comercial y con la caída de las reservas del BCRA, que como se observa en el año 2.001 cayeron u\$ 12.083 millones.

La **cuenta capital** evidenció hasta 1.998 un saldo positivo muy alto, al compás del crecimiento del país, reflejado en el aumento del PIB.

Al dejar de ser atractivo el país, los fondos del exterior empezaron a escasear, no solo por problemas de deuda en el exterior (crisis financiera de Asia y Brasil), sino también internamente el sector privado comenzó a contraerse, por el desempleo, la falta de competitividad, la contracción y encarecimiento del crédito interno, etc, derivando en una retracción del consumo privado y la inversión.

Por el lado de las **reservas del BCRA**, estas se habían mostrado estables durante estos años, excepto en el año 2.001 con una caída de u\$ 12.083 para financiar la cuenta corriente al experimentarse una disminución de la cuenta financiera.

La **balanza comercial** en general fue deficitaria, sobre todo hasta 1.998.

Sus dos componentes crecieron en forma considerable en volumen, pero a partir de dicho año, con la retracción de la actividad económica y la menor inversión, las importaciones cayeron. En tal sentido, al mantenerse los saldos exportables la balanza comercial pasó a ser superavitaria, compensando el aumento de otros componentes de la cuenta corriente como ser, el mayor saldo pagado de servicios al exterior y renta de la inversión.

El crecimiento del **PIB** fue sostenido hasta 1.998, gracias a la afluencia de fondos del exterior y no por un volumen de ahorro interno suficiente como para financiar la inversión nacional.

Asimismo el incremento del PIB se originó por el lado de los servicios (con menor grado de exposición a las importaciones) que por un aumento de la producción de bienes. A su vez la manufactura (que es la que genera mayor valor agregado) comenzó a descender en importancia en contra posición a la producción de productos como los energéticos.

Por el lado del **consumo**, entre los años analizados se observa un mayor incremento en el sector público. Esto tiene su correlato en los mayores saldos del gasto público, el déficit fiscal y el aumento de la deuda.

La **deuda** creció para financiar el mayor grado de consumo, las importaciones que acompañaron el crecimiento de la actividad económica (hasta 1.998) y para fondar los desequilibrios fiscales de los últimos años de la serie estudiada.

La composición de los deudores se modificó entre 1.991 y 2.001, por cuanto el sector público representaba el 86% y actualmente cuenta con el 63% de lo adeudado.

El **gasto público** ha ido en aumento en forma permanente, en especial el sector provincial, como se vió en el capítulo respectivo.

En los primeros años tuvo mucho peso el gasto social y en los últimos años tomó relevancia la carga de intereses por los servicios de la deuda.

Dado el creciente nivel de gastos y la recaudación estancada (con desmejoramiento en el año 2.001) se provocó un déficit fiscal que se tornó inmanejable.

Por último, el sistema financiero fue una de las últimas variables en deteriorarse.

La solidez que había mostrado el sistema bancario para capear las crisis financieras foráneas no pudo finalmente salir ileso de la crisis interna.

Los depósitos mantuvieron un buen nivel y la monetización había aumentado, pero desde el segundo semestre del año 2.001, los saldos se desplomaron poniendo en riesgo la solvencia de las entidades y generando grandes perjuicios a los ahorristas.

Por último, cabe destacar que el sistema financiero no sólo restringió el crédito al sector privado (en especial a las pymes), sino que concentró su cartera a préstamos al sector público (con un descontrol de sus cuentas).

Este riesgo no fue contemplado adecuadamente derivando en la severa crisis del sistema financiero.

Análisis del Gasto Público

Para abordar el tema, el mismo se expondrá en forma global, es decir comprendiendo la evolución del gasto consolidado (Nación + Provincias) y posteriormente se analizará el comportamiento del gasto por separado de ambos tipo de estados.

El gasto público se agrupa en distintos rubros homogéneos, como ser:

- *gasto de funcionamiento del estado*
 - Administración general
 - Justicia
 - Defensa y seguridad

- *gasto social*
 - Educación, cultura y ciencia y técnica
 - Salud
 - Agua potable y alcantarillado
 - Vivienda y urbanismo
 - Promoción y asistencia social
 - Previsión social
 - Trabajo
 - Otros servicios urbanos

- *gasto de servicios económicos*
 - Producción primaria
 - Energía y combustible
 - Industria
 - Servicios
 - Transporte
 - Comunicaciones
 - Otros gastos en servicios económicos

- *gasto de la deuda pública*

El Gasto Público Consolidado

El análisis del gasto comprenderá el período desde 1.988 hasta el año 2.001, comparándose las cifras en términos anuales, según se puede apreciar del **Anexo 5**.

Como se observa en el gráfico (con cifras a valores del año 2.001), el gasto ha aumentado en forma considerable al pasar del \$ 69.490 millones en 1.988 a \$ 94.874 en 2.001 con cifras provisorias. Lo que implica un salto del 35,7%.

Dentro de la estructura del gasto público, el rubro que más se acrecentó en términos porcentuales fue los servicios de la deuda con el 186%. Los otros conceptos aumentaron algo más del 50%, a excepción de los servicios económicos que cayeron el 70%.

Lo descrito, provocó una recomposición del gasto. Mientras los servicios de la deuda representaban el 7% del total, éstos pasaron a significar el 15%. Asimismo, se ha destinado mayor cantidad de recursos al gasto social.

Siguiendo la línea temporal, entre 1.988 y 1.990 el gasto público total había descendido un 15%, luego aumentó un 43% hasta 1.994 con un leve descenso en 1.996.

Desde ese año el gasto trepó un 19%, explicado sobretodo por la carga de intereses de la deuda.

No obstante lo mencionado hasta aquí, cabe destacar que el gasto en términos de porcentaje del PIB, se ha mantenido bastante estable entre el 30% y 33%. Aunque a partir de 1.999 comenzó a dispararse la relación alcanzando el 35%, por un lado con el aumento del gasto y por el lado del denominador (PIB), éste cayó levemente desde ese año.

El Gasto Público Nacional

En la variación total entre los extremos del período bajo análisis, se observa poca significatividad, con un 9 %. **Ver Anexo 6.**

El gasto social aumentó hasta 1.994, luego quedó estable. Con un incremento del casi 50% en todo el período, siendo el ítem más importante del total.

Los gastos por servicios económicos casi desaparecen, siendo sustituidos por los intereses de la deuda, que se triplican.

Ante estos cambios, la fisonomía del gasto público nacional cambió sustancialmente, como se aprecia en los gráficos torta.

En términos porcentuales del PIB, el gasto nacional en su inicio representaba el 21% decayendo su relación hasta el 17,5%, debido a que su crecimiento fue a un ritmo inferior al ocurrido con el PIB.

El Gasto Público de las Provincias

En contra posición al comportamiento del gasto nacional, las provincias, han aumentado en forma desmesurada el gasto público, un 85%. **Ver Anexo 7.**

Los servicios de la deuda se incrementaron un 380% entre 1.988 y al año 2.001. En tanto los gastos de funcionamiento un 100% y el gasto social el 90%.

Este último es el máximo exponente del gasto total con el 65% de participación, manteniendo su nivel en estos años.

Asimismo, el gasto total se modificó según el comportamiento del gasto social, que su principal incidencia se produce con el aumento entre los años 1.991 y 1.994.

Por último, en términos de porcentaje del PIB, la relación pasó del 10% en 1.988 al 14% en el año 2.001, debido a un aumento del gasto de mayor magnitud que el incremento del producto bruto.

Presupuesto Nacional

El estudio del presupuesto nacional comprende la evolución de los años 1.997 al 2.001. En estos años se observa un permanente déficit fiscal, el cual se fue financiando con deuda en sus distintas modalidades, con tendencia desfavorable hasta que en dic/01 estalló la crisis financiera con las consecuencias variadas de público conocimiento.

En este sentido, en 1.997 el déficit fiscal era de \$ 4.242 millones y al cierre del año 2.001 se acumulaba un rojo fiscal de \$ 10.392 millones, aumentando en el período un 145%. La brecha entre ingresos y egresos se amplía en especial por una caída en los primeros.

Los ingresos corrientes

En el año 1.997 se recaudó \$ 54.550 millones, mientras que en el año 2.001 la recaudación alcanzó \$50.266 millones (datos del Mrio de Economía recabados de Ambitoweb), con lo cual hubo una retracción del 8%.

Los **ingresos tributarios**, (que constituyen el principal recurso) cayeron \$1.187 millones (3,1%) al pasar de \$ 38.352 millones a \$ 37.165 millones.

En la estructura de estos ingresos en 1.997 se destaca el IVA con el 43% de lo recaudado y el impuesto a las ganancias con el 28%, con lo que estos conceptos concentraban el 71% de los ingresos tributarios.

Para el año 2.001 estos tributos representaban el 82%, sin embargo el IVA pasó a significar el 58% y ganancias el 24%, implicando una base más regresiva.

Los **ingresos de las contribuciones de seguridad social** (el concepto en segundo orden de importancia) cayeron el 17,2%, por cuanto en 1.997 se había recaudado \$ 11.635 millones y en el año 2.001 se percibió \$ 9.640 millones.

En **Anexo 8** se ilustra la composición de los ingresos y egresos para ambos años.

El gasto público

Cabe aclarar que a partir de 1997, se incluyen \$2000 millones por gastos de ex cajas previsionales provinciales dentro del presupuesto nacional.

En el presupuesto se agrupan los componentes del gasto público en conceptos financieros que no coinciden exactamente con los denominados en informes del Mrio de Economía sobre gasto público.

Para el año 1.997 el gasto incluido en el presupuesto nacional alcanzaba los \$ 58.792 millones, de los cuales, el 26% correspondía a Prestaciones de seguridad social y otro tanto a Transferencias a las provincias, luego se ubicaban los gastos de remuneraciones con el 12% y Transferencias al sector privado e intereses con el 10% cada uno.

Para el año 2.001, el gasto se incrementó respecto a 1.997 en \$ 1.800 millones alcanzando los \$ 60.658 millones. Sin embargo el máximo del período se había tocado en 1.999 por \$ 62.183 millones.

Los gastos por remuneraciones bajaron levemente (ocupando el 10.5%), las prestaciones por seguridad social aumentaron levemente (ocupando el 27,4%), los intereses casi se duplican representando el 16% del total de egresos y las transferencias a las provincias cayeron un poco, equivaliendo al 23% del gasto.

Variables Monetarias y Económicas

Actualización año 2002 y 2003

Actualización de Variables Monetarias y Económicas años 2002 y 2003

1 Variables Monetarias

1.1 Base Monetaria

Hasta junio del año 2.001, la totalidad de la base monetaria (\$14.421 millones) estaba representada sólo por el dinero circulante, con motivo de que los depósitos de las entidades se convertían a dólares mediante los pases pasivos del BCRA.

A partir de la fecha mencionada, y a raíz de la constitución de encajes en pesos y la eliminación de los pases pasivos del BCRA, aparecen los depósitos de las entidades financieras como parte integrante de la base monetaria. En su comienzo representaban el 10% de la misma y en junio 03 representaban mayor relevancia con un 40%. Esto último se ha generado por la pesificación de los depósitos en dólares, con lo cual la base monetaria saltó un 214% entre dic/01 y junio/03 al pasar de \$11.982 millones a \$37.674 millones.

Cabe destacar por otra parte, que el Banco Central emitió \$9000 millones de Lebac durante el año 2002 y 2003 para retirar efectivo de la plaza financiera, recuperando la potestad para ejecutar la política monetaria. De no haber efectuado las colocaciones mencionadas la base monetaria a junio/03 rondaría los \$ 46 mil millones.

1.2 Reservas Internacionales y del Sistema Financiero

Las reservas internacionales, entre dic/94 y jul/03 han caído un 22% al pasar de u\$ 17.256 millones a u\$ 13.484 millones. En dic/99 se había alcanzado el pico máximo u\$27.831 millones.

Las reservas cayeron con mayor rapidez desde junio/01, tocando un stock mínimo de u\$ 8900 millones en julio de 2002 acumulando una merma del 66% respecto a dic/99.

En cambio las reservas mejoraron en el último año un 50%, desde el mínimo a u\$ 13484 millones.

La relación (reservas / pasivos del BCRA), en general se había mantenido en el tiempo en el orden del 100% e incluso en ciertos períodos las reservas excedían en forma más holgada a los pasivos. Sin embargo la relación cayó en forma muy drástica al 82% en dic/01, motivado sobretudo por la caída de las reservas.

A partir de febrero de 2.002, la relación trepa al 135%, a raíz de que las reservas se expresan en pesos, se multiplicaron con la devaluación de la moneda local.

No obstante, desde octubre cuando mejoran los niveles de liquidez del sistema financiero, (depósitos de los bancos en el BCRA) se observa que la relación analizada se ubica entorno al histórico 100%.

1.3 Depósitos

A raíz de la crisis generalizada se han implementado cambios substanciales en las reglas de juego, tanto en lo económico, (la caída de la convertibilidad y la devaluación) y en el plano financiero (control de cambios, modificaciones en la Carta Orgánica del BCRA, permitiendo la asistencia de última instancia).

Tras la pesificación de los depósitos, las imposiciones en dólares prácticamente desaparecieron. El nivel de depósitos creció un 20% por el efecto del 40% de la pesificación del dólar, sin embargo, en mayo de 2.002 la fuga de depósitos permaneció constante (vía amparos judiciales, en especial) con lo que se absorbió la mejora señalada.

Con datos más recientes, desde octubre de 2002 se observa una recuperación importante de los depósitos, sobre todo a plazo fijo como correlato de la expansión de la base monetaria, tras las reiteradas desprogramaciones de los cedros, que se capitaliza la porción del Cer al transformarse en nuevos depósitos y el tercer factor es la negociación de los amparos (los dólares depositados originalmente a valor de mercado) constituyéndose nuevos depósitos a plazo fijo.

El stock de depósitos a junio de 2003 alcanza a \$72.744 millones.

1.4 Préstamos

El sector público casi triplicó su deuda en especial en dólares, pasando de u\$ 5 mil millones a u\$ 15 mil millones entre el período enero de 1997 y diciembre de 2001. Esta cifra se incrementa (en términos nominales) aún más debido a la pesificación a \$1,40 por dólar, sin embargo si se hubiera mantenido en dólares, la deuda sería más abultada en términos de pesos.

En el período posdevaluación (desde enero de 2002) se observa un estancamiento de los préstamos al sector público (luego del salto por la pesificación a \$ 1,40 por dólar) y un descenso del sector privado alrededor de \$20 mil millones.

El total de la cartera de préstamos del sistema financiero asciende a \$62.668 millones a junio de 2003, correspondiendo \$31.800 millones al sector público y el resto al privado.

Durante los años 90 el sistema financiero fondeó en mayor parte al sector privado, grandes empresas, con la creencia que era el sector menos riesgoso y más rentable. Sin embargo la crisis de los últimos años muestra que hubo cierto error de diagnóstico según el consultor Miguel A Arrigoni. De hecho el 62% de la deuda corporativa cayó en default y gran parte sin renegociar los vencimientos.

Para el Dr. Arrigoni, entre los años 1998 y 2001 los individuos y Pymes cancelaron el 70% de sus créditos. Por ejemplo el rubro pymes pasó de un saldo de \$23857 millones a \$6959 millones.

Para el consultor, el riesgo de financiar a pymes e individuos en medio y el retorno es elevado, en tal sentido espera que estos segmentos sean unos de los dinamizadores de la vuelta del crédito.

2 Variables Externas

2.1 Balanza Comercial

Exportaciones

En el análisis previo del comercio exterior con cifras hasta el año 2001, se había señalado que las exportaciones habían crecido vigorosamente entre 1.993 y 1.997, y que desde 1.998 se estancaron en el orden de los u\$ 26 mil millones. Cabe destacar que en el año 2002 no hubo modificaciones en el saldo exportado, a pesar de las especulaciones positivas que se barajaban

por el efecto de la devaluación, que permitiría colocar los productos argentinos con mayor facilidad con el tipo de cambio favorable.

En el año 2002 las exportaciones (FOB) que ascendieron a u\$25.709 millones, cayeron levemente respecto al año 2001 en un 4%, esto es u\$ 945 millones, habiendo sólo crecido las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario un 9% (u\$ 650 millones).

De esta forma, la estructura de las exportaciones en el año 2002 concentra una mayor participación de ventas de carnes, aceites y frutas secas o congeladas. Con un nivel de manufacturas por debajo a la década de los '90 cuando estas detentaban el 66% pasando al 62%.

Importaciones

Por el lado de las importaciones, que en el año 2002 totalizaron u\$8.470 millones, se produjo una contracción muy significativa del orden del 56%, equivalente al u\$ 10.700 millones. Con el rubro bienes de consumo a la cabeza con una baja del 71% y la caída más leve se produjo en el rubro de bienes intermedios con el 40%.

El hecho que el país se declarara en cesación de pagos, los cambios en la paridad cambiaria, los controles de cambio, la pérdida del poder adquisitivo, etc. combinaron el cóctel para que se produjera esta reducción de las importaciones.

Balanza Comercial

Desde el año 2000 esta variable viene mostrando superavits cada vez más abultados, (u\$2.558 millones en el año 2000, u\$ 7.507 millones en el 2001 y u\$ 17.239 millones en el 2002).

Como se advirtió este comportamiento está dado por la disminución de las importaciones.

Esta variable fue el principal factor que determinó un balance de pagos positivo tras varios años con signo negativo.

2.2 Balanza de Pagos

La Cuenta Corriente a diferencia de los años anteriores, mostró un saldo positivo de u\$9.590 millones, fundado básicamente por el superavit comercial, que fondeó el pago de servicios (en menor cantidad por disminución de las importaciones), y rentas, que han caído respecto a años anteriores debido a la cesación de pagos.

Bza Comercial	u\$ 17.239 millones
Servicios	u\$ -1.607 millones
Rentas	u\$ -6.457 millones
Transf. corrientes	<u>u\$ 415 millones</u>
Balanza de Pagos	u\$ 9.590 millones

Por el lado de la Cuenta de Capital y Financiera, el saldo fue negativo por u\$11.772 millones. La cuenta financiera, la más significativa, arrojó un saldo deficitario de u\$11.810 millones, provocado por una desinversión del sector bancario por u\$2.570 millones, un aumento del sector público de u\$2.971 millones y lo más significativo, la baja en el sector privado por u\$12.212 millones.

En consecuencia, a raíz de la cesación de pagos, la desinversión y el aumento del ahorro interno, como así también lo inseguro que se tornó el país, no provinieron flujos de fondos

genuinos del exterior para inversión directa o nuevas inversiones financieras, al contrario el flujo de fondos fue negativo.

Para concluir este punto, además de las exportaciones, la otra variable que se empleó para fondear el resto de la balanza de pagos han sido las reservas del BCRA por u\$4.516 millones disminuyendo su saldo por dicho importe.

2.3 Deuda Pública

Este tema es neurálgico para consolidar el crecimiento que se está evidenciando en los últimos trimestres, en virtud que la cuestión de la deuda está resuelto a medias faltando aún refinanciar gran parte de la misma con acreedores privados.

En el año 2002 con la pesificación de parte de la deuda, las nuevas emisiones (compensaciones de bancos, ahorristas y cancelación a estatales y proveedores) y en el año 2003 las refinanciaciones con organismos multilaterales, el stock de deuda pegó un salto importante cercano a los u\$ 31.000 millones, al pasar de u\$144.000 millones en diciembre de 2.001 a u\$172.000 millones en el año 2003, según se detalla:

Cifras en millones de dólares

	V Residual	Atrasos		Servicio deuda 2003	Total	
		Intereses	Capital		total	% del total
Ley extranjera	45.297	8.943	9.971		64.211	0,37
Ley local	1.339	140	2.412		3.891	0,02
Letras del Tesoro	1.827	33			1.860	0,01
Otros	4.485	439	1.815		6.739	0,04
Deuda en default	52.948	9.555	14.198	0	76.701	0,44
Pmos Garantizados	26.609				26.609	0,15
Gzados. Pciales.	8.767				8.767	0,05
Boden	27.821				27.821	0,16
Multilaterales	15.584			17.062	32.646	0,19
Deuda no default	78.781	0	0	17.062	95.843	0,56
Totales	131.729	9.555	14.198	17.062	172.544	1,00

Acuerdo con Organismos Multilaterales:

En septiembre pasado se acordó con el FMI la refinanciación de la deuda por u\$21 mil millones. El acuerdo es por tres años, plazo en el que no se pagará capital ni aumentará la deuda.

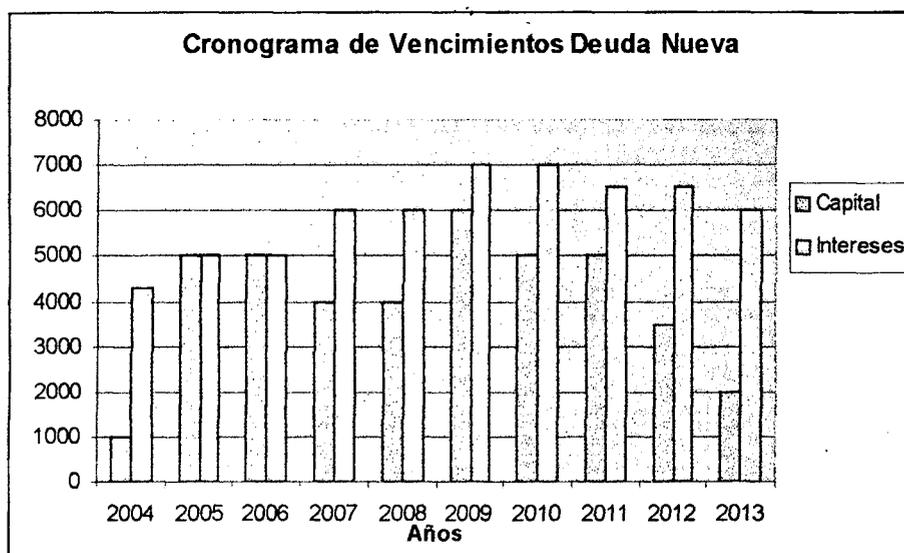
El gobierno se comprometió a alcanzar para el año 2003 un superávit fiscal del 3%, que corresponde un 2,4% a la Nación y el 0,6% a las provincias, en tanto que se revisarán las metas fiscales para los dos años siguientes. Por otra parte se comprometieron a modificar la Ley de Coparticipación Federal de Impuestos.

Cronograma de Vencimientos:

Varios analistas consideran muy factible que la reestructuración de la deuda en default implicará la refinanciación posterior de la deuda en boden, que seguramente provendrá del mercado de capitales doméstico y cuyo grado de compulsividad dependerá de del éxito del gobierno en la propia reestructuración pendiente, el afianzamiento del crecimiento económico y el desarrollo del mercado de capitales local.

Estos expertos coinciden en que el 3% de superavit fiscal primario (establecido en el acuerdo firmado con el FMI) es insuficiente, con lo que se requerirá unos u\$ 2.000; u\$ 4.000 y u\$ 5.000 millones para los años 2004; 2005 y 2006 respectivamente.

Del siguiente gráfico se observa que prácticamente el pago de capital e intereses insumen u\$ 10.000 millones anuales. Teniendo en cuenta un PIB de \$312.000 millones al 3% arroja un saldo de \$9.400 millones que expresados en dólares son u\$3.300 millones, muy por debajo de los compromisos asumidos para los próximos años.



Refinanciación pendiente:

En cuanto a la deuda pendiente a renegociar (u\$76,7 mil millones), se estima que u\$ 52 mil millones son acreedores extranjeros y u\$ 24,7 mil millones de acreedores residentes locales, entre ellos las AFJP y bancos.

Entre los no residentes se destacan inversores de EEUU por u\$26.7 mil millones, de Italia u\$13,5 mil millones, Alemania u\$8,7 mil millones y Japón por u\$2,8 mil millones.

Se espera con suerte que para mediados del año 2004 se llegue a un acuerdo, tema no sencillo debido a la gran variedad de bonos emitidos con diferentes monedas y legislaciones.

Hasta el momento se llamó a concurso para designar bancos colocadores de la nueva deuda y se ha anunciado una quita de la deuda del 75%, con tres modalidades de nuevos bonos a emitir.

3. Variables Económicas

3.1 Producto Bruto Interno

Actualizando el comportamiento del PIB para el año 2002, se observa (en valores homogéneos a 1.993) una merma del 11% lo que equivale a \$-28.761 millones respecto al año 2.001.

La producción de bienes cayó un 12% y la de servicios un 9%.

Dentro de la producción de bienes se observan las principales bajas en el sector de la construcción -33% y pesca el -19%.

En la producción de servicios, las principales bajas se dieron en el sistema financiero -20% y comercio mayorista y minorista con -18%. Cabe destacar que en este sector económico se concentra la mayor cantidad de pymes.

Por el contrario, si se consideran valores corrientes, por efectos de la inflación se denota un incremento del PIB del 16% en el año 2002 respecto al año anterior, equivalente a \$43.900 millones.

En términos de dólares el PIB cayó un 40% aproximadamente, si se expresa el valor del PIB de diciembre de 2002 (\$312.580 millones) a un valor de \$2,90 por dólar, lo que arroja un equivalente a u\$s 107.786 millones, mientras en el año 2001 el valor alcanzaba los u\$s 268.697 millones.

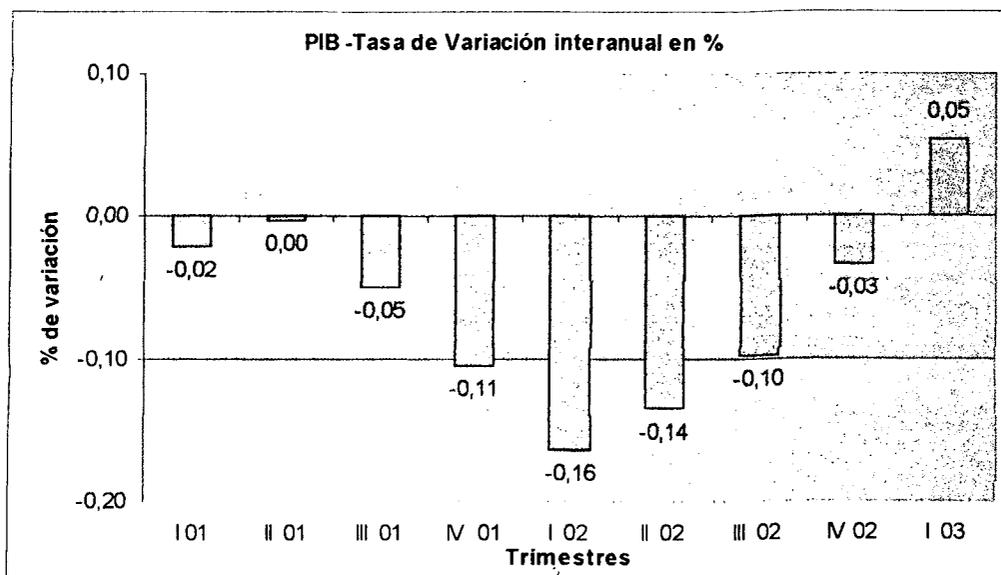
Cabe destacar que con la paridad cambiaria comentada en el párrafo anterior la devaluación alcanza al 34,5%, levemente inferior a la baja sufrida por el PIB en dólares.

En el siguiente gráfico se muestra la variación trimestral del PIB respecto al mismo trimestre del año anterior en términos porcentuales y a valores del año 1.993.

Se puede apreciar que si bien en el año 2002 la variación del PIB fue negativa, respecto al año 2001, se evidencia un punto de inflexión en el primer trimestre (cuando se alcanzó una baja del -16%), momento en el cual las bajas se van reduciendo hasta pasar a un incremento en el I trimestre del año 2.003.

Coincidentemente la "utilización de la capacidad instalada" -estimada por FIEL-, se nota que la misma viene creciendo desde un piso del 53% en enero del 2.002, hasta valores del 66% en junio del 2003.

Esta última mejora que muestra el PIB se financia con recursos originados en el país, por ejemplo con la expansión de la Base monetaria, sin recursos del exterior que se advierte en la balanza de pagos.



Por el lado de la Oferta Global (\$250 mil millones), en el año 2002 hubo una baja del -15% (a precios del año 1993) motivado por la caída del PIB (-11%) y las Importaciones (-50%). Cabe destacar que la primer variable representaba el 94% de la Oferta Global.

En tanto que la caída del -15% de la Demanda Global se explica por la baja del -14% del consumo privado, el -36% de la inversión y el -5% del consumo del sector público. Como se aprecia la variación del consumo privado es la principal causa de variación de la Demanda Global por cuanto representa el 62% de la misma.

El único componente de la Demanda global que mostró un incremento del 5% fueron las exportaciones.

A diferencia de años anteriores, en el año 2.002 el consumo en el sector público no creció (bajó \$1.809 millones), sin embargo cayó menos que el sector privado, que continuó ajustándose producto de la recesión.

3.2 Variables Fiscales

3.2.1 Gasto Público Consolidado

Comportamiento en el año 2002.

En el año 2002 no hubo cambios importantes en lo que se refiere a gasto público consolidado (nación + provincias) respecto al año anterior, en términos nominales.

Sólo se observó una baja del 5% originado por la suspensión de pagos de los servicios de deuda que cayeron un 42% y un 12% en servicios económicos (subsídios a ciertos sectores de la economía).

Asimismo, el Mrio. de Economía informa cifras comparativas del gasto público consolidado con cifras homogéneas del año 2001. En este caso se denota una caída del gasto total del 37,7% en el año 2002 respecto al año previo, baja que se produce por la inflación que se produjo en el período analizado.

De dicha comparación también se destaca una baja más pronunciada en los servicios de la deuda pública.

Año	Funcionam. del Estado	Gasto Público Social	Servicios Económicos	Servicios de la Deuda Pública	Total	% de Variac
2000 (*)	18.083	59.273	5.186	11.916	94.458	-2,5%
2001 (*)	17.833	59.112	4.944	14.264	96.153	1,8%
2002 (*)	11.567	40.110	2.863	5.407	59.947	-37,7%
Variac en 2002						
Monto	-6.266	-19.001	-2.081	-8.857	-36.205	
%	-35,1%	-32,1%	-42,1%	-62,1%	-37,7%	
Val. Corrientes						
año 2002	17.580	60.962	4.351	8.218	91.111	

(*)Cifras provisorias en millones de pesos de 2001

Composición del Gasto Público Consolidado

Por lo comentado en el punto anterior, respecto a que los servicios de la deuda y servicios económicos fueron los componentes del gasto que más disminuyeron, éstos perdieron relevancia en la estructura del gasto total, como se observa en la tabla que sigue:

Año	Funcionamiento del Estado	Gasto Público Social	Servicios Económicos	Servicios de la Deuda Pública	Total
2000 (*)	19,14	62,75	5,49	12,62	100,00
2001 (*)	18,55	61,48	5,14	14,83	100,00
2002 (*)	19,29	66,91	4,78	9,02	100,00

(*)Cifras provisorias en porcentaje

Gasto Público Consolidado en % del PIB

De la tabla que se expone, se observa que el peso del gasto en porcentajes del Producto Interno disminuyó en el año 2002 en comparación a años anteriores.

Año	Total
2000 (*)	33,80
2001 (*)	35,78
2002 (*)	29,11

(*)Cifras provisorias

3.2.2 Gasto Público Nacional

Las cuentas fiscales muestran un comportamiento dispar en los últimos años. Por el lado del gasto se observan niveles estáticos, excepto en el año 2001 que baja un 5,2%. En

cambio la recaudación que venía en descenso, con fuertes disminuciones provocando desfinanciamientos serios, se produce un quiebre de tendencia en el año 2002 ayudado por la inflación y sobre todo por la preponderancia que toman las retenciones a las exportaciones.

Total Gasto Publ Nacional			Total Ingreso Publ Nacional		
		% de variación			% de variación
1999	63.223,8		58.455,4		
2000	63.362,1	0,2%	56.570,5	-3,2%	
2001	60.037,9	-5,2%	51.318,6	-9,3%	
2002	60.373,6	0,6%	55.824,3	8,8%	

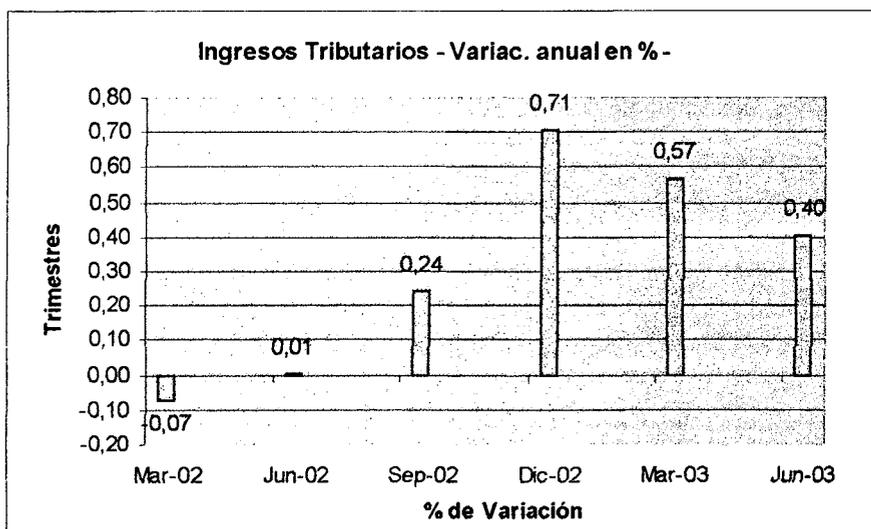
Cifras en millones de pesos

Lo descrito, hizo mejorar los resultados fiscales en el año 2002. No obstante el resultado primario está por debajo de los años 2000 y 1999.

A pesar de la mejora en la recaudación, el resultado global permanece deficitario.

Rdo Fiscal Primario Nacional			Rdo Fiscal Global Nacional		
		% de variación			% de variación
1999	3.455,2		-4.768,4		
2000	2.864,4	-17,1%	-6.791,6	42,4%	
2001	1.455,3	-49,2%	-8.719,3	28,4%	
2002	2.260,2	55,3%	-4.549,3	-47,8%	

Cifras en millones de pesos



3.3 Resumen de Variables Macroeconómicas

En el presente apartado se agregan a la evolución de las principales variables monetarias, económicas y fiscales, la serie los datos del año 2002 y 2003 dentro de la disponibilidad de la información.

En virtud que 1.998 fue un año crítico en el cual casi todas las variables cambiaron de comportamiento, se compararán los años 1.993; 1.998; 2.001 y agregándose cifras más recientes.

-cifras en millones de pesos -

Variables	1.993	1.998	2.001	2.002
Cta. Corriente	-8.162	-14.624	-4.429	9.570
Cta. de Capital	13.548	18.342	-4.234	-11.772
Variación Reservas Internac.	4.238	3.438	-12.083	-4.516
Balanza Comercial	-2.364	-3.097	7.507	17.239
Exportaciones	13.269	26.434	26.655	25.709
Importaciones	15.633	29.531	19.148	8.470
Oferta Global	258.533	337.607	296.054	352.590
PIB	236.505	298.948	268.697	312.580
Consumo	195.628	243.787	223.201	231.727
Inversión	45.069	59.595	38.099	37.387
Ahorro	38.402	48.142	37.532	61.204
Deuda Externa	72.425	141.929	139.783	172.544
Gasto Públ. Consolidado	79.541	90.121	96.153	59.947
Saldo cta. fiscal		-4.160	-8.719	4.549
Depósitos Sist Fro.	39.635	76.794	65.601	72.744
Préstamos Sist Fro.		76.407	72.004	62.668
Monetización	19%	29,2%	27,5%	23,3%

Proyecciones macroeconómicas

Proyecciones macroeconómicas para los próximos años

	Estimaciones oficiales presentadas en Dubai				
	2003 (*)	2003	2004	2005	2006
Tipo de Cambio Real (\$/ US)		2,06	1,87	1,78	1,69
Tasa de inflación promedio	15,50%	14,40%	9,40%	8,60%	7,10%
Cer (base feb. 2002)		1,44	1,65	1,79	1,92
PBI (millones \$ corrientes)		367592	416865	460965	501451
Tasa de crecimiento de PBI	3,66%	5,5%	4,0%	4,0%	4,0%
- Consumo	3,45%	5,7%	4,5%	4,0%	3,7%
-Inversión	7,01%	22,8%	10,7%	10,0%	9,8%
-Exportaciones	8,24%	6,3%	5,3%	7,0%	6,5%
-Importaciones	19,60%	32,7%	15,7%	14,9%	14,4%
Superavit fiscal primario consolidado / PBI		2,5%	3,0%	3,0%	3,0%
RESERVAS EN MILL u\$	11631				

(*) Estimaciones en promedio ponderado calculadas entre las proyecciones de distintas consultoras
Estas proyecciones se difundieron en marzo de 2003

Proyecciones difundidas en marzo de 2003

	Crecimiento de PBI	en %	valor medio	ponderación
1	ESPERT & ASOC	4,1	3,66	0,41
2	FUND CAPITAL	2,5		0,25
3	ECOLATINA	3,8		0,38
4	IERAL	3,9		0,39
5	MVA	4,1		0,41
6	FERRERES	2,4		0,24
7	ALPHA	3,6		0,36
8	CEB	3,2		0,32
9	FUND MERCADO	3,5		0,35
10	OFICIALES	5,5		0,55

	Crecimiento CONSUMO	en %	valor medio	ponderación
1	ESPERT & ASOC	3	3,45	0,38
2	FUND CAPITAL	1,5		0,19
3	ECOLATINA	3,3		0,41
4	IERAL	2,5		0,31
5	MVA	5		0,63
6	ALPHA	3,4		0,43
7	CEB	3,9		0,49
8	FUND MERCADO	5		0,63

	Crecimiento INVERSION	en %	valor medio	ponderación
1	ESPERT & ASOC	12,6	7,01	1,58
2	FUND CAPITAL	9		1,13
3	ECOLATINA	5,4		0,68
4	IERAL	14,4		1,80
5	MVA	5,1		0,64
6	ALPHA	-5		-0,63
7	CEB	12,6		1,58
8	FUND MERCADO	2		0,25

	RESERVAS EN MILL u\$		valor medio	ponderación
1	ESPERT & ASOC	10859	11631,29	1551
2	ECOLATINA	11500		1643
3	MVA	13100		1871
4	FERRERES	10800		1543
5	ALPHA	13500		1929
6	CEB	11660		1666
7	FUND MERCADO	10000		1429

	Crecimiento EXPORT.	en %	valor medio	ponderación
1	ESPERT & ASOC	10	8,24	1,25
2	FUND CAPITAL	6,5		0,81
3	ECOLATINA	13,3		1,66
4	IERAL	6,5		0,81
5	MVA	5,1		0,64
6	ALPHA	10		1,25
7	CEB	9,5		1,19
8	FUND MERCADO	5		0,63

	Crecimiento IMPORT.	en %	valor medio	ponderación
1	ESPERT & ASOC	27,4	19,61	3,43
2	FUND CAPITAL	0,1		0,01
3	ECOLATINA	17,6		2,20
4	IERAL	10,2		1,28
5	MVA	23		2,88
6	ALPHA	31,1		3,89
7	CEB	42,5		5,31
8	FUND MERCADO	5		0,63

	RDO FISCAL EN MILL u\$		valor medio	ponderación
1	ESPERT & ASOC	-6530	-4750,40	-1306
2	FUND CAPITAL	-6722		-1344,4
3	ECOLATINA	-3900		-780
4	CEB	-4000		-800
5	MVA	-2600		-520

	INFLACION MINORISTA		valor medio	ponderación
1	ESPERT & ASOC	10,3	15,50	2,06
2	FUND MERCADO	15		3
3	ECOLATINA	15		3
4	IERAL	22		4,4
5	MVA	15,2		3,04

APARTADO DE NOTICIAS DE 2003

120

El Dinamismo de las Pymes
Apartado de noticias de 2003

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

En el presente apartado se exponen extracciones resumidas de noticias publicadas en diarios especializados en temas económicos de los últimos meses del año 2003, como así también comentarios propios de algunas noticias que impactan en las pymes.

Dicha información se agrupó en tres segmentos: novedades crediticias, empresarias y de tenor político.

Novedades en materia crediticia enfocadas a las Pymes.

LANZAN CREDITOS PARA PYMES

El gobierno anunció ayer 7 de octubre el lanzamiento de créditos para pequeñas y medianas empresas por 500 millones de pesos con un subsidio de 8 puntos porcentuales. Así lo informó en un comunicado la Subsecretaría Pyme, organismo que oficiará de ente de aplicación del régimen que tendrá a su cargo el llamado a licitación entre los bancos de plaza.

"Todo el interés está en profundizar las medidas tendientes a facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito, **en el marco de una clara política nacional de apoyo al sector**", afirmó el subsecretario PyME, Federico Poli. Las empresas beneficiarias del régimen no podrán tener una facturación anual que supere los 6 millones de pesos.

El régimen ya cuenta con una licitación anterior por 100 millones de pesos donde intervinieron 14 entidades financieras, con un nivel de bonificación de 3 puntos porcentuales y una tasa promedio del 9,61 por ciento anual.

Los préstamos deberán destinarse a:

- * Adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional
- * Constitución de capital de trabajo
- * Prefinanciación de exportaciones
- * Financiación de exportaciones
- * Constitución de nuevos emprendimientos
- * Regularización de deudas fiscales y previsionales

Los plazos oscilan entre 3 y 5 años, en algunos casos con 6 meses de gracia. Los montos varían entre \$100 miles hasta \$1.200 miles.

Fuente: Notibancos.com - 08/10/03

VOLVERAN LOS CREDITOS PARA EMPRESAS MOROSAS

El Ministerio de Economía instó al Banco Central a encontrar algún tipo de solución para que las empresas que mantienen deudas con el Estado puedan volver a tomar créditos bancarios, siempre y cuando demuestren su viabilidad económica. Asimismo en el BCRA

ya hay un equipo de trabajo analizando el asunto.

Dentro de la flexibilización de las normas se contempla la posibilidad de condonar o aplicar un instrumento similar a una moratoria para las deudas empresarias con la Administración Nacional de Seguridad Social (Anses) y también con la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

El proyecto que elabora el Central, que no fue desmentido por Economía ni por la autoridad monetaria y fue confirmado por la Asociación de Bancos Privados de Capital Argentino, cuenta con el aval del presidente Néstor Kirchner.

El ítem de Adeba que más coincide con la visión del Ministerio de Economía es el que pide no castigar los nuevos créditos a empresas por problemas del pasado. El nuevo financiamiento otorgado a una empresa en concurso o situación análoga pueda ser registrado en situación normal. Esto siempre y cuando medie subordinación de los restantes acreedores en proporción significativa en términos de capital (80%) y tenga por objeto tornarla económicamente viable.

Notibancos.com - 17/10/03

PRÉSTAMOS PERSONALES, LO MÁS RENTABLE PARA LOS BANCOS.

Durante los años 90 el sistema financiero fondeó en mayor parte al sector privado grandes empresas, con la creencia que era el sector menos riesgoso y más rentable. Sin embargo la crisis de los últimos años muestra que hubo cierto error de diagnóstico según el consultor Miguel A Arrigoni. De hecho el 62% de la deuda corporativa cayó en default y gran parte sin renegociar los vencimientos.

Para el Dr. Arrigoni, entre los años 1998 y 2001 los individuos y **Pymes cancelaron el 70% de sus créditos. Por ejemplo el rubro pymes pasó de un saldo de \$23857 millones a \$6959 millones.**

Para el consultor, el riesgo de financiar a pymes e individuos es medio y el retorno elevado, en tal sentido espera que estos segmentos sean unos de los dinamizadores de la vuelta del crédito.

El Cronista 15.10.03

LA CNV REGLAMENTO LA COTIZACIÓN DE CHEQUES DIFERIDOS EN BOLSA.

La negociación de cheques de pago diferido no requerirá la validación formal del banco emisor cuando sean patrocinados o avalados por una sociedad de garantías recíprocas. Esta operatoria al ser más flexible tiene chances de convertirse en una importante herramienta de financiamiento para las empresas pymes.

La reglamentación de la CNV flexibiliza en parte, los requisitos que había impuesto el BCRA que hacían la operatoria muy burocrática, cuando se necesitaba la certificación del cheque por parte del banco emisor.

El Decreto 386 dice que la CNV es la autoridad competente y de aplicación para negociar los CPD.

La norma establece que los CPD que sean patrocinados (con acuerdo entre el banco emisor y la Caja de Valores para que el documento vaya directamente a la bolsa) y los avalados por una SGR, no requieren la certificación del banco emisor.

Con el impuesto a las transferencias bancarias (al cheque), el volumen de cantidad de cheques emitidos cayó en forma importante, por ejemplo en enero del año 2000 el movimiento en las cámaras compensadoras rondaba los 9000 documentos, mientras que en setiembre de 2003 el volumen oscilaba los 5500 documentos.

Si bien los inversores deberán pagar IVA y ganancias por los intereses que ganen de las transacciones, estarán exentos del impuesto al cheque, que deben pagar los bancos. Esta diferenciación con la operatoria actual de descuento de cheques en un banco, hace que pueda resultar menos costoso financiarse con la bolsa de valores.

PRESTAMOS PARA PYMES DEL BANCO CIUDAD Y DEL GOB. DE LA CIUDAD.

Mediante garantías recíprocas de Garantizar SGR el Banco Ciudad lanzó líneas de préstamos a tasas del 9% y 12%, según la aplicación, siendo una de las tasas más bajas del mercado. Los plazos no superan los 36 meses y montos máximos de \$500 miles.

Asimismo mediante un fideicomiso denominado "GranTaxi" se pondrá un plan para reconvertir la flota de taxis de la ciudad. El mismo lo organiza Garantizar SGR, con una comisión del 3% a cargo de los taxistas, que además pagarán un interés del 12% en 36 meses. La compañía de seguros Orbis financia el fideicomiso con un millón de pesos y la suma total del mismo es de \$4 millones.

El gobierno de la Ciudad entregó 101 subsidios por un monto de \$2 millones. Los mismos se destinan a la obtención de certificados de calidad ISO, apoyo a la mejora de procesos, apoyo a micro y pequeñas empresas, etc.

Entre tanto, hay coincidencias entre Feletti (pte. de la entidad financiera) y Federico Poli (titular de la Subsecretaría Pyme) que uno de los problemas para reactivar el crédito son las rigideces de las normativas del BCRA que exigen muchos requisitos formales a las empresas para acceder al financiamiento.

PRORROGA PARA GESTIONAR CREDITO ITALIANO.

El Comité técnico de la Línea de Crédito Italiano prorrogó hasta el 3 de noviembre el vencimiento para presentar las solicitudes de crédito para compra de equipamiento e insumos de origen italiano y/o argentino, licencias industriales, capacitación técnica y comercial y transferencia de tecnología.

La línea de crédito del Gobierno Italiano es de 75 millones de euros. Los montos de cada asistencia van desde 25 mil a 2,5 millones de euros, con plazos máximos de 10 años y una tasa máxima estimada del 5,2% TNA.

Hasta el momento se analizaron 200 solicitudes, de las cuales se aprobaron 60 ya girados los fondos al Banco Nación.

El Cronista. 2.10.03.

LANZAN EL FIDEICOMISO SECUPYME III

Garantizar es la encargada de organizar los fideicomisos financieros Secupymes con el apoyo técnico del Banco de Valores.

Ya han lanzado dos versiones de este fideicomiso y a comienzos de octubre/03 se emite el Secupyme III. En este caso para financiar a 44 productores de granos de Buenos Aires, Sta Fe y Córdoba. El plazo de colocación es por 270 días y un monto estimado en u\$ 4 millones, con una tasa estimada del 8%.

La versión I fue para financiar productores de arroz de Entre Ríos y la versión II para productores de porotos de Salta.

Asimismo se tiene previsto para antes de fin de año relanzar los Secupymes I y II.

FINANCIACION DISPONIBLE EN LA BOLSA DE VALORES DE BS. AS.

(información provista desde el web site del organismo)

Desde el año 2002 la Bolsa de Comercio de Buenos Aires creó un **departamento para financiar a las pymes.**

Entre los **objetivos** que tiene el Departamento Pymes de la BCBA se destacan:

Acercar las pymes a la Bolsa de Comercio.

Asesorar a las empresas sobre las posibilidades de financiación que ofrece el Sistema Bursátil.

Ofrecer nuevos instrumentos financieros y adaptarlos a su necesidad.

Aconsejar sobre la mejor ingeniería financiera para su proyecto.

Modificar o ampliar los instrumentos vigentes, en función de las necesidades que surjan del contacto directo con las empresas.

Informar a las pymes acerca de los negocios a su alcance disponibles a través de los Agentes de Bolsa.

Instrumentos ya disponibles

a) Obligaciones negociables:

La obligación negociable es un bono privado que representa un empréstito de la sociedad que la emite.

Entre el emisor de la obligación negociable (Pyme) y el inversor existe una relación que no se diferencia de un préstamo. Las obligaciones negociables pueden ser colocadas entre el público inversor mediante su cotización y negociación en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Esto último le permitiría conseguir una tasa de interés más baja que cualquier otro contrato de préstamo que pueda ofrecerse en el mercado financiero.

El adquirente de la obligación negociable es acreedor de la sociedad y esta última responde con su patrimonio y operatoria comercial.

b) Valores de Corto Plazo:

De similares características que las Obligaciones Negociables, los Valores de Corto Plazo se diferencian de las mismas por limitar su plazo de duración hasta 180 días.

c) Fideicomiso financiero:

El fideicomiso es una herramienta financiera mediante la cual las Pymes, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio, y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria, para que sean transformados en activos financieros líquidos para su negociación en el mercado bursátil.

d) Apertura de capital al público:

Al momento de la constitución de una sociedad, los socios realizan aportes que configuran el capital social, y en el caso de las sociedades anónimas, ese capital se representa en acciones. Dichas acciones, mediante su cotización en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, pueden ser colocadas entre el público inversor.

La apertura del capital de una empresa al público inversor puede realizarse mediante:

- la venta de las acciones propias de los accionistas de la sociedad, y/o
- el aumento de capital social, emitiendo la sociedad nuevas acciones.

A diferencia de los instrumentos comentados anteriormente, el adquirente de estas acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires no es un acreedor de la sociedad, sino un nuevo socio que participa de la empresa en la proporción por él suscripta.

En general el financiamiento obtenido por las pymes según se observa del informe de operaciones concertadas en el primer semestre del 2003 son en dólares, con tasas de interés que rondan entre el 8 y 8,5%, más las tasas bursátiles y las comisiones de los agentes de bolsa.

Para pedir asistencia se debe completar una solicitud en la BCBA, pero si el monto es inferior u\$ 120 miles se deriva a una SGR o agente de bolsa.

Como en esencia lo que se financia es el adelanto de flujos de fondos, los negocios atractivos son aquellos que su flujo de fondos se pueden garantizar con garantías autoliquidables como warrants, cheques de empresas de primera línea, letras y cartas de exportación y cupones de tarjetas de crédito. Por ello que los sectores más beneficiados sean el agropecuario exportador, servicios de electrodomésticos y algo de construcción.

Informe al 2 do. Trimestre del 2003				
1. Emisiones Colocadas a la fecha.	14	2 FF (Secupyme I) + 10 ON Pyme + 2VCP		
(Especies vigentes)		(3° Series de ESAT S.A. + 5ta. Emisión de FRUTUCUMAN)		
En Dólares	26.303.500			
2. Emisiones a la fecha (Desde 1994)	45 (43)	9 VCP + 32 ON Pymes + 2 FF (Secupyme I y II)		
(Incluye vencidas, nuevas series y vigentes)		En dólares 61 millones, en pesos 3 millones y euros 3 millones		
5. Cantidad de Pymes beneficiarias del sistema	77	(60 Pymes desde 2002 a la fecha)		
Construcción	5			
Alimentos	2			
Caucho y Goma	1			
Agropecuario	62			
Servicios	5			
Química	1			
Editorial	1			
7. Emisiones por sector en dólares y pesos	Emisiones	Moneda u\$s	Moneda \$	Moneda Euros
Construcción	11	21,000,000		
Alimentos	3	8,500,000		
Caucho y Goma	3	50	175	
Agropecuario	11	12,611,050	3,000,000	3,706,000
Servicios	9	13,300,000		
Química	5	5,400,000		
Editorial	1		75	
8. Empresas en trámites avanzados	6			
En Dólares	2,500,000			
En Pesos	6,250,000			

GARANTIZAR SGR SE RENUEVA

(información provista desde el web site del organismo)

Productos de Garantizar SGR.

En el transcurso de año 2002, a pesar de la poca actividad crediticia y por consiguiente la disminución de las garantías otorgadas, Garantizar fue desarrollando otras herramientas de financiamiento para ofrecer sus socios partícipes. Tales instrumentos se detallan a continuación.

Valores de Corto Plazo

Para operar en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires

Destinado a empresas con ciclos económicos menores a un año.

Emisión de Títulos hasta 365 días con programas globales de hasta 5 años

Logra la inserción de las PyMEs al mercado de capitales.

El título lleva la garantía de GARANTIZAR.

También prevé la constitución de fideicomisos específicos para que las pymes de menor porte puedan acceder a los VCP.

Se acompaña a la empresa en el proceso de calificación y presentación en la Bolsa, para operar con Títulos de Corto Plazo en el mercado. Comprende el análisis de debilidades y fortalezas y el asesoramiento para la elaboración de los elementos para obtener la calificación pertinente.

Factoring

A través del instrumento las PyMEs podrán descontar o vender facturas con o sin recurso sobre el vendedor.

Destinado a lograr capital de trabajo y estabilizar su flujo de fondos.

Agiliza su base de financiación y mejora la performance económica.

Al garantizar el cumplimiento, facilita el descuento de facturas de grandes empresas u otras PyMEs en porcentajes ventajosos de aforo según el customer.

Adicionalmente permite a las PyMEs obtener información sobre compradores de sus productos.

Productores de bienes y servicios exportables a través de terceros

Se procura la financiación de capital de trabajo para PyMEs productoras y proveedoras de grandes empresas, que industrializan y comercializan bienes exportables.

Los inversores financiarán con garantía de Garantizar y el repago se hará a través de las mismas exportaciones, mediante la cesión de las cobranzas.

En otra modalidad, las empresas que reciban órdenes de compra del exterior podrán solicitar un aval a favor de una gran empresa para la provisión de materia prima, o a un inversor o banco para la provisión de fondos destinados a la compra de insumos.

Exportadores

En estos casos, la empresa es exportadora directa de los bienes. Se garantiza al inversor el cumplimiento del exportador, y se instrumenta mediante la cesión de la orden de compra o cobranza.

Reintegro de IVA Exportador

El objetivo es garantizar el financiamiento de los reintegros de IVA por exportaciones hasta que la AFIP los reembolse, mediante la cesión de garantía y pago de los derechos emanados de las DDJJ presentadas a AFIP, hasta el 80 % del total del reintegro.

Establecimientos educativos

El objetivo es facilitar el capital de trabajo de los establecimientos educativos, durante los meses de baja facturación por estacionalidad, a la adquisición o reformas de inmuebles destinados al establecimiento y/o incorporación de equipos y maquinarias

Anticipos de grandes empresas a clientes pymes

El objetivo es garantizar el cumplimiento de la entrega de la producción comprometida, previo anticipo de fondos por parte del comprador.

Este producto elimina la limitación que significa la falta de capital de trabajo por parte del potencial proveedor, y resulta de enorme utilidad en los procesos de sustitución de importaciones.

A través del análisis de cada negocio, se diseña un esquema de garantías comerciales o financieras para optimizar la lógica del negocio, facilitando la obtención de capital de trabajo y reduciendo en forma significativa el riesgo.

Organización logística de Fideicomisos

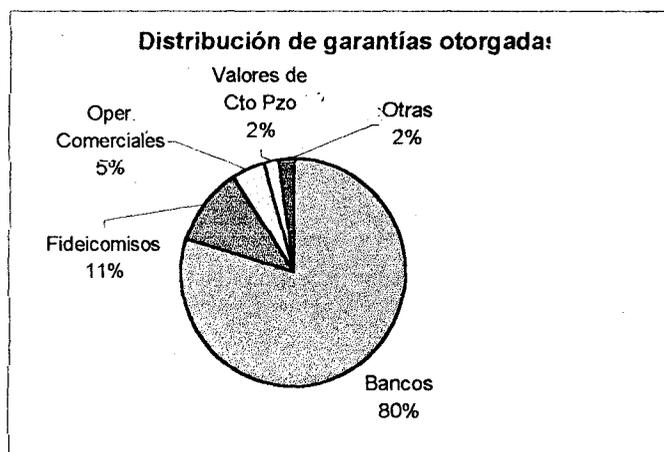
Se analiza el caso y la estructura del fideicomiso adecuado, con una entidad fiduciaria de primera línea.

Búsqueda y definición de potenciales inversores: Institucionales o particulares.

Garantías Financieras: Alternativas de Monetización	
Acreeedores	Instrumento
Entidades Financieras	Préstamos
	Factoring
	Fideicomisos
Inversores privados locales, personas físicas y/o jurídicas	Valores de corto plazo a través de la bolsa de comercio
Organismos multilaterales, entidades públicas y/o privadas del exterior y entidades publicas locales	Fideicomisos
Personas físicas y/o jurídicas privadas locales	Documentos representativos de deuda (letra de cambio, pagare, cheque diferido)

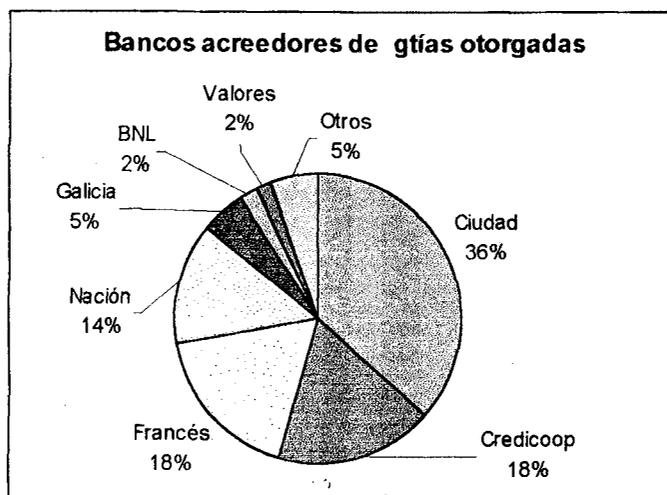
Total de garantías emitidas (cifras en millones de pesos)

Bancos	63,7
Fideicomisos	8,9
Oper. Comerciales	3,8
Valores de Cto Pzo	1,9
Otras	1,7
Total garantías otorgadas	80



Acreedores bancarios de gtiás emitidas (cifras en millones de pesos)

Ciudad	23,1
Credicoop	11,6
Frances	11,3
Nación	8,6
Galicia	3,3
BNL	1,2
Valores	1,1
Otros	3,5
Total	63,7



Novedades del ámbito empresario pyme.

EL TRABAJO EN RED LOGRA POTENCIAR LA EXPORTACIÓN

Un grupo de 60 empresas exportadoras de la ciudad de Buenos Aires aumentó sus colocaciones en el exterior más de 170% en 2002 respecto al nivel del año previo. Quienes avanzaron de este modo son Pymes integradas a la Red de Exportadores de Buenos Aires.

La Red Export es una experiencia asociativa que apunta a aprovechar la sinergia que el grupo genera a partir de la circulación de información. Esto abarca un sistema de reuniones periódicas en las que se discuten los problemas operatorios de comercio exterior.

A modo de ejemplo, Sánchez menciona el caso de una empresa productora de equipos de telefonía rural que a raíz de sus negocios en Argelia, facilitó la posibilidad de exportar a otra empresa de la red, fabricante de juguetes.

El 60% de las colocaciones de sus empresas van al Mercosur, el 9% a la Unión Europea, el 7% al Nafta, el 17% al resto de los países americanos, y el 7% al Asia.

EL CRONISTA 11.11.03

VOLVIERON LOS ALMACENES DE BARRIO

Los almacenes se llevan el 54% de las ventas de alimentos y limpieza.

Desde la devaluación los comercios de barrio recuperaron el terreno perdido en los '90.

Según un estudio de la consultora ACNielsen, revela que los pequeños minoristas despachan el 54% del consumo de la canasta básica (alimentos, bebidas y artículos de limpieza), en tanto los hiper y supermercados pasaron del 80% del mercado al 38%, el 8% restante lo representan los autoservicios.

Esta estructura de mercado de los canales de venta es similar al resto de los países de Latinoamérica a excepción de Chile, que concentra el 70% de las ventas en supermercados.

Por otra parte, se indica que el 42% de la canasta del consumo de los argentinos se destina a alimentos, el 27% a bebidas y el 31% a limpieza.

El Cronista 15.10.03

FALTA PERSONAL ESPECIALIZADO EN ALGUNOS SECTORES FABRILES.

En las ramas metalúrgicas y del calzado se siente la reducción de plantales de los años 90.

Este tipo de industrias, que han mejorado sus volúmenes de producción se encuentran con el problema de no contar con suficiente personal capacitado.

En el sector de calzados dicen que se necesitan en promedio 3 meses para capacitar a los obreros, en cambio en el rubro textil puede llevar 3 años.

El Cronista. 2.10.03.

Novedades para pymes de tenor político

BCRA: ESTUDIA NUEVA CALIFICACION PARA LOS DEUDORES

El Banco Central está trabajando en la redacción final del nuevo régimen de calificación de deudores, que esté acorde con la actual situación de las empresas y que será implementado a partir del año próximo, revelaron ayer fuentes del sistema financiero.

Las cámaras empresarias, con el apoyo de las entidades bancarias, solicitaron en varias oportunidades que se flexibilicen las normas sobre clasificación de deudores, para facilitar el financiamiento a miles de empresas que actualmente no son sujetos de crédito.

La devaluación fue un punto de inflexión para varios sectores productivos que recuperaron la competitividad perdida en los '90, pero que no pueden acceder al crédito y ampliar su producción porque están en situación de mora con los bancos o el Estado.

Tras el mismo objetivo de facilitar el crédito a las empresas, la Cámara de Diputados dio anoche media sanción al proyecto que propone eliminar de los registros de información, como el Veraz, a las personas físicas y jurídicas "que hubieran incurrido en mora en sus obligaciones entre el 1 de enero de 2001 y el 31 de diciembre de 2002".

INFOBAE 14/11/03

BCRA YA ANALIZA REFORMAS PARA DAR CREDITOS A PYMES

El informe que ya está en manos del titular del Central, Alfonso Prat-Gay, y al cual tuvo acceso Ambito Financiero, plantea una serie de medidas que flexibilizan el régimen de garantías solicitadas a los deudores, establece nuevas reglas para la reclasificación de empresas y, menores requisitos para el otorgamiento de créditos. Mientras que el crédito bancario permanece estancado, las líneas destinadas a empresas, como descuento de

documentos o préstamos a sola firma continúan mostrando caídas mes a mes. Estas son los principales cambios en estudio para que las pyme tengan posibilidades de financiarse a través de la banca:

-Se propone que las pymes puedan refinanciar en un plazo prolongado (mínimo dos años) las deudas con la AFIP y la ANSeS, por deudas que no superen los \$ 100.000. Una vez que las deudas tributarias ingresan en un plan de facilidades de pago, la compañía podría acceder sin inconvenientes al crédito bancario. Ahora se exige que el deudor esté al día en los pagos tributarios para ser considerado sujeto de crédito. Las empresas deberán estar al día en el pago de obligaciones corrientes con el fisco para recibir el beneficio.

-Los cheques pasarían a ser considerados como garantía preferida "A" cuando el emisor sea una empresa de primera línea. De esta forma, las pyme que actúan como proveedoras y presentan cheques para su descuento en los bancos podría financiarse a la misma tasa a la que accedan grandes compañías, aún cuando "su propia clasificación sea más baja". El único requisito es que la empresa que libró el cheque no esté en concurso preventivo y esté calificado en situación normal (categoría 1).

-Las empresas que regularicen su situación con los bancos y la AFIP quedaría automáticamente reclasificada en situación 1. En caso de volver a incumplir, volvería a la situación anterior. De acuerdo a la reglamentación actual, debe mediar un período relativamente prolongado de tiempo desde que una compañía se pone al día hasta que es reclasificada de manera positiva. En ese lapso no puede acceder al crédito bancario, pese a que ya canceló sus deudas financieras e impositivas pendientes.

-Los bancos tendrían un margen mayor para prestarle a cada empresa. Las normas actuales impiden a las entidades otorgar créditos por más de 100% del patrimonio de la compañía que solicita financiamiento. Pero como la crisis provocó "que los patrimonios netos quedaran subvaluados", se propone incrementar el margen de financiación por empresa hasta 300% en forma transitoria.

Ambitoweb 13/11/03

CANCELACIÓN DE DEUDAS FISCALES

El Gobierno estudia diferentes alternativas para que las pymes puedan **cancelar sus deudas fiscales y previsionales**. Esta posibilidad es importante porque permitiría poner a las pymes en una situación favorable para solicitar créditos en el sistema financiero al encuadrarse en requisitos formales.

Por otro lado, el subsecretario pyme anunció que se está por firmar un acuerdo con la Bolsa de Comercio para que se **subsidién un 50 % el costo de emisión de obligaciones negociables** y otros instrumentos de deuda de corto plazo, medida tendiente a bajar el costo de financiamiento de las empresas del sector.

Asimismo, las pymes recibirán \$300 millones en préstamos con tasa subsidiada a partir de noviembre hasta abril/04.

El Cronista. 09.10.03.

CREDITO: SE RECUPERARA LENTAMENTE CON LOS CAMBIOS DEL BCRA

La reducción de los encajes y la exigencia de que los depósitos a plazo fijo se constituyan a un mínimo de 30 días, medidas que comenzarán a regir en noviembre, apuntan a reducir la tasa de interés, aunque el crédito se recuperará en forma lenta, dijo el titular de la Asociación de Marketing Bancario Argentino, Juan de la Vega
Notibancos.com - 17/10/03

ACCIONES DEL BID PARA FOMENTO DE PYMES.

Desde 1997 el organismo y la UIA mantienen un convenio dirigido a crear centros de consultoría, asistencia y capacitación y al desarrollo cooperativo empresario por medio de los denominados Centros de Desarrollo Empresarial (CDE).

Entre 1997 y 2001 el BID asistió a la formación y consolidación de tres CDE en Rafaela, Mar del Plata y San Rafael (Mza).

Haciendo un resumen de la gestión destacan:

*Asistieron a 2004 empresas (el 70% con menos de 20 empleados)

*Las ramas económicas favorecidas con la asistencia fueron bodegas, pesca, lácteos y agroindustria, textil e indumentaria, maquinarias, maderas y muebles.

*Desde el año 2002 se crearon cuatro centros especializados: metalúrgica, indumentaria, gráfica y otro en la provincia de Jujuy. Estos nuevos centros desarrollaron 162 actividades de asistencia técnica y de cooperación.

Se dio apoyo a 17 experiencias de cooperación: 10 de cooperación entre pymes, 5 entre pymes y grandes empresas y 2 de desarrollo territorial.

Como se aprecia, en el último año hubo una actividad intensiva a pesar de la limitación de recursos financieros tan necesarios para apoyar al sector productivo.

Funcionarios del BID sostienen que queda mucho por hacer sobre todo en materia de cooperación e integración empresarial.

El Cronista. 30.09.03.

FOMENTAN NEGOCIOS EN CADENA DE VALOR

Fundes Argentina y la Cámara de Comercio Argentino Suiza, efectuará un congreso con empresarios de empresas de primera línea (por ejemplo Disco y Esso) y de Pymes con el objeto de fomentar el desarrollo de oportunidades de negocios comerciales. En el cual las grandes empresas brindarán los lineamientos necesarios para ser proveedores de ellas.

El Cronista. 2.10.03.

REGISTRO PARA LAS PYMES DE LA MINERÍA

Más de 1.200 empresas de bienes y servicios de todo el país se han inscripto en la primer Base Pública de Proveedores para el sector. El registro, impulsado por al Secretaría de Minería, está destinado a promover la actividad de proveedores nacionales mediante un sistema de acceso libre y gratuito que los relaciona con el mercado consumidor

El Cronista 30/10/03

PYMES EXPORTADORAS -SE LANZÓ PROGRAMA PARA POTENCIARLAS-

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, la Fundación Bank Boston y la empresa de logística DHL Argentina, lanzaron un programa conjunto tendiente a potenciar y favorecer la inserción de empresas pequeñas y medianas en mercados externos.

El programa contará con un módulo de capacitación para empresas que cuenten con escasos antecedentes en comercio exterior, junto a una serie de actividades orientadas a favorecer la conformación de grupos sectoriales de exportadores, para empresas con mayor capacidad competitiva.

Los mismos estarán integrados por Pymes que sean clientes, directos o indirectos, de grandes empresas, o bien firmas vinculadas a cámaras empresarias de sectores con potencialidad exportadora.

Además, DHL Argentina ofrecerá servicios y tarifas especiales a las empresas participantes en el programa, en el plano de la logística, el courier y demás servicios vinculados al comercio exterior.

El lanzamiento del programa se llevó a cabo el 6 de agosto, en el marco de una jornada de trabajo realizada en la Fundación Bank Boston, de la cual participaron unas 100 empresas PyME.

15 de Agosto de 2003 (Sepyme)

CREDITOS DEL BANCO DE LA NACION ARGENTINA PARA PyMEs

Destinatario: Pequeñas y medianas empresas ya constituidas (bajo cualquier forma societaria o unipersonal) de los sectores industrial, comercial y de servicios.

Objeto: Financiar necesidades de Capital de Trabajo.

Monto máximo: Hasta \$ 50.000.

Plazo: Hasta 3 años.

Interés: 23,50 % nominal anual.

Garantías: En todos los casos podrán aceptarse garantías emitidas por Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

Requisitos No clientes del BNA: Personas jurídicas: balances, elementos que acrediten la situación fiscal – previsional, título de dominio de los bienes y estatutos, actas, etc.

Personas físicas: manifestación de bienes, elementos que acrediten la situación fiscal – previsional y título de dominio de los bienes.

COMPENSACIÓN ENTRE DEUDAS FISCALES Y REITEGRO DE EXPORTACIONES

El ministro de Economía, Roberto Lavagna, anunció hoy estas medidas junto a un régimen de cancelación simultáneo de deudas impositivas y aportes laborales, con devolución de reintegros a las exportaciones para las PyMES.

Lavagna también anunció un régimen de compensación simultánea de deudas impositivas y aportes laborales, con devolución de reintegros a las exportaciones para las PyMES que se pondrá en marcha a partir de la semana próxima.

"Este régimen permitirá la compensación de las deudas con las acreencias, para que en un proceso único se puedan combinar las dos cosas, e ir bajando los pasivos de las pymes hasta que queden liberadas de estas deudas", destacó Lavagna.

El programa modifica la normativa actual que impedía a las Pymes cobrar los reintegros impositivos en caso de que las empresas tengan deudas impositivas o de aportes laborales. También anunció que el INTI colaborará con el Banco Nación para reclasificar a los deudores morosos, y facilitar así el acceso al crédito para las Pymes.

InfoBae agosto/03

RELANZAMIENTO DEL PROGRAMA DE APOYO DE REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIA (PRE)

En el primer semestre del 2003 la Subsecretaria Pyme ha relanzado el Programa de apoyo de Reestructuración Empresaria (PRE), como una señal del dinamismo que está cobrando el sector, se han otorgado subsidios por \$838 miles para 5 grupos de pymes que nuclean a 56 empresas.

Recordamos que el PRE cofinancia hasta el 50%, mediante aportes no reembolsables, proyectos de desarrollo que comprenden la contratación de servicios técnicos y profesionales, presentados en forma asociativa por grupos de pymes.

Estos grupos asociados deberán ser como mínimo de tres empresas, cuando antes la exigencia era cinco pymes. Además se habilitó un régimen para pymes individuales que por motivos determinados, razones de confidencialidad o resguardo de propiedad intelectual no forman parte del grupo asociativo.

Entre los proyectos que priorizan las empresas se destacan los que promueven: Empleo, desarrollo de exportaciones, sustitución de importaciones, integración de cadenas de valor, desarrollo de proveedores.

Los servicios a financiar por el programa PRE se mencionan: estudios de mercado (interno y externo), planes estratégicos, desarrollo de nuevos productos, ingeniería de infraestructura industrial y certificación de normas de calidad.

El Cronista 18.9.03

DISPOSICIÓN 7/2003

Convócase a licitación de cupos de crédito para bonificación de tasas, en el marco del Programa de Estímulo al Crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
Monto total de la licitación. Requisitos a cumplir por parte de las entidades financieras.

Bs. As., 12/8/2003

VISTO el Expediente EXP-S01:0137423/2003 del Registro de la SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA y MEDIANA EMPRESA y DESARROLLO REGIONAL del MINISTERIO DE ECONOMIA y PRODUCCION, el Decreto N° 748 de fecha 29 de agosto de 2000, la Resolución N° 5 de fecha 15 de septiembre de 2000 de la

SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del Ministerio de Economía; y

Por ello,

EL SUBSECRETARIO DE LA PYME Y DESARROLLO REGIONAL DISPONE:

Artículo 1° — Convócase a licitación de cupos de crédito para bonificación de tasas en el marco del Programa de Estimulo al Crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, creado por el Decreto N° 748 de fecha 29 de agosto de 2000.

Art. 2° — La licitación de los cupos de crédito establecidos en el artículo 10 del Decreto N° 748/ 2000 se llevará a cabo el día 25 de agosto de 2003.

Las Entidades Financieras incluidas en la Ley N° 21.526, que resulten adjudicatarias de cupos en virtud del procedimiento establecido en el artículo 4° de la presente Disposición, podrán asignar los mismos a cualquier empresa que observe los requisitos previstos en el artículo 5° del Decreto N° 748/2000 y deberán liquidarlos en PESOS.

Art. 3° — El monto total de la presente licitación asciende a la cifra de PESOS CIEN MILLONES (\$ 100.000.000.-), la cual será destinada a bonificar TRES (3) PUNTOS PORCENTUALES de la tasa nominal anual de aquellas operaciones que sean asignadas a empresas cuyas solicitudes de financiamiento coincidan con alguno de los siguientes destinos:

- a) Descuento de facturas de crédito.
- b) Descuento de cheques de fecha diferida.
- c) Descuento de cupones de tarjetas de crédito y/o compra.
- d) Descuento de Cartas de crédito embarcadas y aceptadas exentas de observaciones para su liquidación.
- e) Otras operaciones autoliquidables En las operaciones de descuento de valores deberá aplicarse como tasa de interés la equivalente de aquella que haya resultado adjudicada a la entidad financiera en el acto licitatorio, disminuida en la bonificación a cargo del Estado Nacional.

Dichas operaciones también podrán realizarse a tasa nominal anual vencida con vencimiento único o amortizable por sistema francés.

Art. 4° — Los cupos de crédito a bonificar serán asignados mediante la adjudicación que se efectúe sobre la base del ofrecimiento de la menor tasa de interés fija expresada como Tasa Nominal Anual Vencida a cobrar por las Entidades Financieras.

En caso de igualdad de ofertas que superen el cupo de crédito que se asigne en cada licitación, la adjudicación del mismo será distribuida en forma proporcional a los montos ofrecidos por las Entidades Financieras.

Mientras existan otras ofertas, ninguna Entidad Financiera podrá adjudicarse en este llamado una cifra superior al VEINTICINCO POR CIENTO (25%) del cupo licitado.

Los cupos desembolsados por las Entidades Financieras en operaciones a plazo inferior a UN (1) año podrán ser reasignados hasta el 24 de agosto de 2004 en nuevas operaciones, siempre que las mismas observen una tasa de interés no superior a la que se hubiera concedido el cupo. Los cupos asignados y no desembolsados en el plazo de SEIS (6) meses a partir de la fecha de su adjudicación, caducarán de pleno derecho en forma automática y podrán destinarse a una nueva licitación.

Art. 5° — Las ofertas deberán ser presentadas por Entidades Financieras, por duplicado y en un único sobre cerrado en la SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, sita en la calle Paseo Colón 185, piso 5° de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el día del acto licitatorio en el horario entre las 10:00 horas y las 13:00 horas, conteniendo la información del formulario que se incluye como Anexo, el cual forma parte integrante de la presente Disposición.

El original será para archivo del organismo convocante y la copia para el Sector del Programa de Fomento de la DIRECCION NACIONAL DE ASISTENCIA FINANCIERA del mismo.

Art. 6° — Designase al señor Director Nacional de Asistencia Financiera y al señor Director de Asuntos Jurídicos de la SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION para proceder a la apertura de sobres en el acto licitatorio y confeccionar la lista de Entidades Financieras ofertantes, quienes a su vez procederán a adjudicar, según orden creciente de la tasa a bonificar ofrecida por las aludidas entidades financieras, el monto establecido en el artículo 3° de esta Disposición hasta que la suma de montos ofrecidos agote la misma.

Art. 7° — Serán aplicables a esta licitación las disposiciones establecidas en la Resolución SEPyME N° 5/2000.

Art. 8° — Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. — Federico I. Poli.

CREDITOS SUBSIDIADOS (3%) PARA PYMES.

La respuesta de los bancos ha sido muy buena por cuanto se presentaron 22 entidades y se seleccionaron 14.

La bonificación es del 3%, a cargo del estado que presenta un presupuesto del \$100 millones destinado a este programa.

Los bancos que han ofrecido una tasa promedio entre el 6% y 10,75% destinarán los préstamos al financiamiento de operaciones autoliquidables para capital de trabajo (descuento de cheques diferidos, facturas de crédito, cupones de tarjetas de crédito y cartas de crédito de exportación) por montos máximos de hasta \$150 miles.

La bonificación cubrirá todas las operaciones que las entidades financieras beneficiarias realicen por un año desde la adjudicación por montos rotativos.

Para las pymes interesadas, deben dirigirse a los siguientes bancos:

Banco	tasas sin 3% bonif.
Entre Ríos	9%
Sta Fe	9,97%
San Juan	10,4%
Galicia	12%
Macro	12%
Bansud	12%
Comafi	12,5%
Tucumán	12,5%

Frances	12,75%
Credicoop	12,9%
Río	13%
Suquia	13%
Boston	13,25%
Societé	13,75%
HSBC	13,75%

LAS PYMES NO TOMAN CREDITOS PESE A LAS TASAS SUBSIDIADAS

De los \$ 100 millones en préstamos con tasas subsidiadas para capital de trabajo que están disponibles desde hace 45 días para empresas que facturan al año hasta \$ 6 millones más IVA, los bancos sólo han logrado colocar unos \$ 17 millones (menos de la quinta parte), pese a que, en algunos casos, ofrecen hoy las líneas a un costo inferior al que le fueran adjudicados los cupos al momento de la licitación realizada por la Subsecretaría Pyme, en la última semana de agosto pasado.

Las compañías siguen priorizando manejarse con sus ingresos de caja o financiarse mediante los proveedores antes que recurrir al banco.

Muchas pymes enfrentan dificultades para calificar como sujeto de crédito o la inconveniencia que para muchos empresarios representa blanquear sus números y quedar al alcance de los controles fiscales.

"Tenemos 205 sucursales motivadas para vender, pese al esfuerzo, debemos admitir que el mercado está apático", señaló Hernán Caballero, gerente de empresas y agro del Banco Río.

En el HSBC sostuvieron que "el apetito entre las pymes chicas es bajo porque están líquidas y el impuesto a los créditos y débitos bancarios hace que la venta y el descuento de cheques no sea atractivo. Las operaciones se hacen a un promedio de 60 días y el 75% de quienes las toman son del interior". En el Galicia y el Bansud pintaron un cuadro similar. Entre los bancos mencionados representan más del 60% de la oferta vigente.

(19/11/03 La Nación)

RESOLUCIÓN 207/2003

Prorrógase el plazo de Ejecución de Proyectos para las empresas beneficiarias del cupo de Crédito Fiscal, cuyo acceso al Régimen fuera aprobado mediante las Resoluciones Nros. 306/2001 y 350/2001.

Bs. As., 22/4/2003

VISTO el Expediente N° EXP-S01:0160275/2002 del Registro del MINISTERIO DE LA PRODUCCION y la Resolución de la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL N° 3 de fecha 24 de abril de 2002, y

CONSIDERANDO:

Que mediante la Resolución mencionada en el VISTO, se modificaron los artículos 13, 14 y 15 de la Resolución SEPyME N° 77 de fecha 26 de setiembre de 2001 y 1° de la Resolución SEPyME N° 99 de fecha 5 de octubre de 2001, estableciéndose que el plazo máximo de ejecución de proyectos sería de DOCE (12) meses contados a partir de la publicación en el Boletín Oficial del acceso al Régimen de las empresas beneficiarias y vencido dicho plazo, QUINCE (15) días adicionales para la presentación de las correspondientes Rendiciones de Cuentas.

Que los beneficiarios del cupo de Crédito Fiscal han realizado numerosos pedidos de excepción a los plazos establecidos por la normativa aplicable, en virtud de la crisis económico financiera que padece nuestro país y que ha tenido un gran impacto sobre el sector de las pequeñas y medianas empresas.

Que teniendo en cuenta este antecedente, el plazo establecido en la Resolución SEPyME N° 3/2002 no pudo ser aprovechado por las Beneficiarias.

Que el espíritu del Reglamento para la Ejecución de Proyectos —Año 2001, persigue la efectiva ejecución de los Proyectos y por su parte, las empresas conservan el ánimo de continuar con la ejecución de sus proyectos.

Que por lo expuesto, deviene necesario otorgar excepcionalmente un plazo adicional a fin de completar la ejecución de proyectos aprobados mediante las Resoluciones SEPyME N° 306 de fecha 11 de diciembre de 2001 y N° 350 de fecha 20 de diciembre de 2001.

Que en consecuencia, luego de haber analizado los legajos de las empresas solicitantes y en cumplimiento del principio de igualdad, resulta conveniente considerar las solicitudes de las mismas y atender a la situación tanto de las empresas que solicitan excepciones, como las que no lo han realizado.

Que la DIRECCION DE ASUNTOS JURIDICOS DE LA SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE LA PRODUCCION ha tomado la intervención que le compete, en virtud de lo establecido en el artículo 2° de la Disposición de la DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS del MINISTERIO DE ECONOMIA N° 13 de fecha 11 de abril de 2002.

Que la presente medida se dicta en ejercicio de las atribuciones conferidas por el Decreto N° 819 de fecha 17 de julio de 1998.

Por ello,

EL SECRETARIO DE LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL

RESUELVE:

Artículo 1º — Prorrogar en CUARENTA Y CINCO (45) días, con carácter excepcional desde la publicación de la presente, el plazo de Ejecución de Proyectos para las empresas beneficiarias cuyo acceso al Régimen fuera aprobado mediante las Resoluciones SEPyme N° 306/2001 y N° 350/ 2001. Podrán presentarse Rendiciones de Cuentas hasta VEINTE (20) días vencido el plazo de Ejecución.

Art. 2º — Comuníquese, publíquese, dése a la DIRECCION NACIONAL DEL REGISTRO OFICIAL y archívese. — Julio E. Massara.

CONCLUSIÓN FINAL

Conclusiones Finales.

Comentarios preliminares

A raíz de la turbulencia política derivada por el descontrol de los problemas económicos financieros y sociales en los años 2001 y 2002, se generó una gran incertidumbre que complicó el desarrollo de este trabajo ante la inestabilidad de gobiernos, empresas privadas, que impedían visorar un horizonte.

Se aguardó un tiempo para poder contar con resultados procesados del censo 2001 a los fines de obtener cifras y estadísticas actualizadas del tejido pyme. Sin embargo el Indec al momento de la redacción del presente trabajo no está en condiciones de brindar información sobre el tema.

Por otro lado, como consecuencia de la falta de información confiable, actualizada y sistematizada de las pymes, no se pudo encontrar una correlación con distintas variables macroeconómicas que permitan trazar una proyección de las pymes en base a las estimaciones futuras de las variables macroeconómicas.

Sin embargo, de acuerdo a las noticias que se exponen en un apartado de esta investigación, se pueden encontrar hitos y sucesos que en general indican que habría un escenario promisorio para el sector bajo análisis.

Marco Político.

Si bien el organismo público destinado a promover las pymes perdió jerarquía en la estructura formal del estado. Mantiene los mismos programas, incluso relanzando alguno de ellos que habrían perdido relevancia como por ejemplo "Las Cadenas de Valor" y el "Programa de Apoyo para la Reestructuración" (PRE).

Se advierte una mayor toma de conciencia de la importancia que tienen las pymes en el desarrollo de la economía y bienestar de la población. Esto se observa por diferentes declaraciones, de organismos descentralizados, banqueros y de las autoridades del gobierno ("Todo el interés está en profundizar las medidas tendientes a facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito, **en el marco de una clara política nacional de apoyo al sector**", afirmó el **subsecretario PyME, Federico Poli**).

El ministro de economía Lavagna admitió la posibilidad de generar incentivos a la inversión en bienes de capital por medio de la amortización acelerada de bienes de capital y el diferimiento del cobro del IVA sobre la inversión.

Este anuncio es importante para fomentar la inversión que es una de las variables más castigadas por la crisis y que resulta fundamental para sostener el mejoramiento de la economía que se viene experimentando.

Si bien algunos expertos mencionan que en el corto plazo no es necesaria esta variable por la capacidad instalada ociosa, otros consideran que los niveles actuales de inversión no generan crecimiento en virtud que se ubica por debajo de la depreciación de los activos de capital, con lo cual el nivel de inversión neta es negativa.

Si bien aún no se aprobó el Presupuesto para el año 2004, parece que existe bastante consenso para su promulgación dado su factibilidad de cumplimiento. Esto trasluce que el gobierno actual pretende mantener austeridad y mejorar la calidad del gasto público, con partidas corrientes congeladas y ampliación de partidas de capital para obra pública.

Queda un margen de superávit primario para pago de compromisos financieros de deuda pública en especial de la "nueva deuda" dado que en el corto plazo se busca refinanciar la deuda con un período de gracia.

Por otro lado, la recaudación en el año 2002 ha mostrado un incremento muy importante respecto al año anterior a raíz de la baja recaudación del año 2001. Los impuestos al consumo mostraron un aumento importante derivado del alza de precios y además tuvo significatividad los ingresos por las retenciones a las exportaciones.

En el 2003 el nivel de ingresos públicos continuó mejorando, ya con una base sustentable de mejora en el consumo.

El BCRA recupera protagonismo en materia de política monetaria (en busca de mantener el poder del valor de la moneda) y cambiaria. Así también la potestad de ser prestamista de última instancia del sistema financiero.

Se encararon cambios en la Ley de Entidades Financieras para promover el desarrollo de las Cajas de Crédito que son entidades financieras con clientela pymes e individuos, dada las características de las operaciones que les permite desarrollar la mencionada ley.

Se evidencia una buena imagen del gobierno que se observa en un mejoramiento de los niveles de confianza de la gente.

Contexto Económico

Hay coincidencias entre distintos analistas que para los próximos años continuará la senda de crecimiento económico.

Inversión y empleo

De una encuesta realizada por el diario Clarín a empresas grandes que participaron del coloquio de IDEA surge que la mitad ellas planifica incrementar la dotación de personal y ante la posibilidad de aumentar los salarios, también el 50% considera esta medida.

De las declaraciones juradas de las empresas presentadas ante la Seguridad Social surge que en los primeros 8 meses de 2003 la ocupación formal creció 100 mil nuevos puestos descontando los planes laborales del gobierno. Se observa que sectores con importante presencia pyme han protagonizado esta alza de la ocupación.

Por ejemplo la construcción 19,7% (27 mil puestos), textil un 12,2% (12 mil empleos), metalúrgicas 8,1% (6 mil puestos).

Asimismo, un estudio de FIEL muestra que el peso de los costos de la mano de obra de la actividad industrial bajó un 38% a causa de la devaluación. En cambio la actividad comercial no pudo trasladar el aumento de precios a sus productos, con lo cual absorbieron los aumentos de las mejoras salariales. En este sentido los costos laborales incrementaron su relatividad respecto a las ventas un 24%.

Mercado Financiero

El sistema financiero ha recuperado su nivel de liquidez, gracias a la buena negociación de los amparos y desprogramación del corralito, vía seductoras tasas de interés las cuales cayeron fuertemente al no poder ser aplicados dichos fondos.

Se nota en la oferta de préstamos una variedad importante de productos para las pymes (incluso a costos previos a la crisis). Asimismo se trasluce de las páginas web de los bancos que en general se cuenta con secciones específicas para el sector, separadas de la banca corporativa.

El hecho que el gobierno persiga un ordenamiento fiscal, es factible un alejamiento del sector público de la demanda de recursos financieros en los próximos dos años. Luego, con mayores vencimientos de la “deuda nueva” y posibles vencimientos de la deuda a refinanciar podría financiarse en el mercado de capitales local.

Para el Dr. Arrigoni, entre los años 1998 y 2001 los individuos y **Pymes cancelaron el 70% de sus créditos. Por ejemplo el rubro pymes pasó de un saldo de \$23857 millones a \$6959 millones.**

Para el consultor, el riesgo de financiar a pymes e individuos en medio y el retorno es elevado, en tal sentido espera que estos segmentos sean unos de los dinamizadores de la vuelta del crédito.

Al encontrarse el sector corporativo muy endeudado, las chances de obtener los recursos disponibles son más importantes para las pymes que tienen el legajo crediticio limpio.

El BCRA tiene en elaboración distintas medidas tendientes a que las empresas morosas puedan volver a obtener crédito y a flexibilizar ciertos requisitos formales a la hora de solicitar un préstamo.

Se observa la aparición de otros instrumentos financieros para suplir la falta de crédito del año 2002 y comienzos del 2003 como ser fideicomisos financieros, emisión de ON y negociación de cheques de pago diferido en la bolsa.

Contexto externo

En el corto y mediano plazo hay buen escenario mundial, con bajas tasas de interés y altos precios de la mayoría de commodities que exporta el país.

El default (público y privado) derivará en una sequía de flujos de capital hacia el país restando vitalidad al actual crecimiento que se experimenta.

Lentamente se van recuperando las importaciones, en especial de bienes de capital, que indican la pauta del crecimiento económico de la mano de la mejora de la inversión.

Como característica de las importaciones, se denota una tibia mejora en las cartas de crédito de importación (operaciones con participación activa de los bancos) en cambio un incremento más sustancial en las cobranzas de importación.

Según relato de especialistas del BAPRO, las importaciones se están desarrollando con negociaciones directamente entre las partes, con menor intervención de los bancos a raíz de la flexibilización del control de cambios los importadores pueden anticipar los pagos y con ello evitan la apertura de CDI.

Proyecciones económicas

De acuerdo a las proyecciones de las variables macroeconómicas que se muestran en el Capítulo 7 y en base a opiniones de distintos especialistas recogidas de diferentes medios periodísticos, existen coincidencias sobre un futuro alentador en materia económica, aún existiendo cuestiones muy importantes por resolver.

Para los próximos tres años se estima un tipo de cambio real (\$ / u\$) con tendencia a reducirse paulatinamente, al pasar de 2,06 para el 2003 a 1,69 en el 2006. Esta conversión se daría por efecto de la inflación más que por ajustes del tipo de cambio nominal.

La inflación esperada para cada uno de los tres años proyectados se calcula en el orden del 7% y el 9,4%.

La tasa de crecimiento del PIB para el 2003 rondaría el 7%, y hasta el año 2006 un crecimiento del 4% anual. El consumo aumentaría entre el 5,7% en el 2003 y el 3,7% en el año 2006 ayudado por una mayor tasa de empleo y por los aumentos salariales que planifican realizar gran parte de los empresarios.

Respecto a la inversión se espera un salto importante en el 2003 del 22,8% y para el resto del trienio un 10% anual.

Las importaciones, acorde con las estimaciones de crecimiento de las variables mencionadas, tendrán mayor vigor que las exportaciones. Las compras al exterior se incrementarían en el orden del 15% anual y las ventas entre el 6 y 7%. Asimismo, la mayoría de los empresarios consultados por El Cronista, enfocan sus ventas al mercado local.

Se prevé mantener un orden fiscal de modo de alcanzar un superávit primario consolidado del 3% del PIB en cada ejercicio fiscal.

Por otro lado, se espera que en el corto plazo los sectores económicos con mejor desempeño en el 2003 seguirán con la misma suerte. Está claro que tras la devaluación cambiaron las reglas de juego y los ganadores de los años '90 ya no están de parabienes. Los sectores con mejor desempeño son los exportadores, los que sustituyen importaciones y los que asimilarán el potencial del mayor consumo.

Entre los rubros destacados se mencionan la construcción, siderúrgico, agro, vidrio y papel, automotriz, turismo, vitivinícola, textil y transporte.

Varios de estos sectores presentan una significativa participación de pymes.

Pymes

Muchas de estas empresas presentan la característica de constituirse como empresa familiar. Con cuadros de ejecutivos de escasa capacitación, y se manejan bajo la economía informal. Esto último hace de barrera de crecimiento al conformar una restricción de acceso a diferentes ámbitos, como puede ser la capacitación, mercados, proveedores, asesoramiento, financiamiento, etc.

Si bien los gobiernos de distintas jurisdicciones y jerarquías cuentan con distintos programas de apoyo al sector, en los últimos años se perdió energía ante la crisis económica.

Es importante revitalizar estos programas, pero sobretodo para su éxito es fundamental su difusión. Se debe descentralizar en los municipios la ejecución de los distintos programas de fomento para las pymes, pues en este estadio se conoce mejor el campo de acción, cuales son las empresas instaladas como sus actividades y necesidades.

Como característica de la difusión comentada, se debería buscar seducir a los empresarios como a los profesionales de ciencias económicas que los asesoran, sobre los beneficios que implican estos programas, y la importancia de pasarse a la economía formal.

Las empresas que tienen alcance a estas herramientas de gestión, cuentan con una información muy importante, pues la información hoy en día es un activo muy valioso.

Asimismo, a raíz del achicamiento que hubo en varios sectores de la economía y que hoy con los cambios en las reglas de juego se ven en expansión, se encuentran con el problema de la falta de trabajadores calificados.

En el sector de calzados dicen que se necesitan en promedio 3 meses para capacitar a los obreros, en cambio en el rubro textil puede llevar 3 años.

Brevemente se describen los programas y herramientas de capacitación y desarrollo hoy vigentes que están a disposición de las pymes. (todos ellos detallados en el capítulo 1 del presente trabajo)

Capacitación

La capacitación, es uno de los temas que abordan varios organismos, con diferentes programas para brindarle apoyo a las pymes, por ejemplo.

El *Programa Federal de Capacitación Productiva* que pertenece a la Sepyme, otorga la capacitación que dicta un conjunto preestablecido de cursos. La falencia de este sistema es que no permite una transferencia y movilización de conocimientos en los empresarios.

En cambio, el Programa de Crédito Fiscal, (de la Sepyme) posibilita a la empresa, una vez que se aprueba un plan de capacitación, seleccionar a su proveedor en el mercado.

El *Programa de Capacitación del IDEB*, si bien presenta un menú fijo de cursos, también realizan acciones específicas a pedido de los empresarios.

El *Programa de Bonos de Capacitación Empresarial* pertenece al municipio de Córdoba, el objetivo es lograr conectar a las empresas con sus proveedores educativos, permitiendo que la demanda se exprese libremente, subsidiando sólo el 50% del costo.

Instrumentos para la Reestructuración y Gestión Empresarial

La Sepyme administra dos programas el PRE y el CER. Este último brinda asistencia gratuita por ejecutivos y empresarios retirados de manera honoraria.

El PRE por su parte, tiene asignada su ejecución a dos operadores privados, cofinancia el 50% del costo de los servicios incluidos en un plan de desarrollo empresarial, con lo cual se asegura un mayor compromiso del empresariado con los resultados del proyecto.

Los *Centros de Desarrollo Empresarial*, dependientes del BID y la UIA, ofrecen una gama variada de cursos con el objeto de mejorar la competitividad de las empresas.

Aunque parte de los costos están a cargo del BID, este subsidio es decreciente, con el objeto que los empresarios lleguen a pagar el 100% de los servicios. Los proveedores de los servicios son a elección de las pymes.

El *FONTAR* otorga fondos para financiar proyectos de modernización tecnológica e innovación, exigiendo en todos los casos que al menos un 20% de los recursos provengan del empresariado. Dichos fondos se canalizan a través de bancos públicos, especialmente el Banco Nación.

Los aspectos negativos de este programa son la inmensa burocracia que deben sortear los empresarios para cumplir con todos los requisitos de dicho banco exige, que además hace dificultoso el acceso de bancos privados al programa.

El acceso a los mercados externos es otro de los problemas que tratan los organismos públicos. Este tipo de fomento a pymes es realizado a nivel nacional por la Fundación Export-Ar, con los programas de cooperación empresaria, asesoramiento e información y misiones comerciales, y por el Programa de Promoción de Exportaciones de base agrícola no tradicional (Promex).

Programas de Desarrollo

La Red de Agencias

Constituye uno de los pilares de la política PyME, no sólo porque permitirá descentralizar los instrumentos, programas y servicios de la Secretaría y de otras áreas del Estado Nacional, sino también porque a través de ella se promueve el fortalecimiento de la capacidad regional, al diseñar y llevar a cabo planes y programas de apoyo al Desarrollo Local y al mejoramiento de la competitividad de las pequeñas unidades económicas.

Su cuerpo directivo se integra mayoritariamente por empresarios medianos y pequeños de cada una de las zonas y minoritariamente por representantes del gobierno provincial o municipal. Cuentan además con un Consejo Asesor.

Cadenas de Valor

La misión de este programa es impulsar la estructuración de redes de proveedores y clientes Pymes, promover acuerdos y alianzas estratégicas de los participantes de la Cadena de Valor, para desarrollar eslabones ausentes, el empleo, la asociatividad y lograr mayor competitividad.

Dado el contexto macroeconómico descrito como así también su potencial de crecimiento, las pymes están a la puerta de una gran oportunidad para lograr su **dinamismo**.

Para ello debe haber una toma de conciencia de estos empresarios para generar un cambio empresario que les permita alcanzar estas oportunidades y no desaparecer en el intento, pues es bien sabido la alta mortalidad de empresas pymes.

En este sentido, es importante que muchos empresarios pymes se inserten en la economía formal para aprovechar los distintos instrumentos de capacitación, asociativismo, asesoramiento de exportaciones, beneficios fiscales y financiamiento subsidiado disponibles por organismos públicos y privados.

Bibliografía

Capítulo 1

- *Ley 24.467
- *Normativas del BCRA
- *Informe El Mundo Pyme de Revista del CPCECABA
- *Libro Estrategias de apoyo a la Mipymes de PNUD – ONU.
- *Internet: Página de la Sepyme, del Mrio. De Economía, de otros estudios y monografías.
- *Conferencia del Sr. Héctor Alonso (subsecretario de Desarrollo Econ. del Gob. De la Ciudad).
- *Balances del Banco Nación y Garantizar SGR.
- *Archivo: Otros Instrumentos de Promoción

Capítulo 2

- *Artículos periodísticos de los diarios Clarín y La Nación.
- *Publicación de la Unión Ind. Arg. (UIA): “La Nueva Geografía Industrial Arg.”

Capítulo 3

- *Revista del CPCECF: Reportaje al Dr. Josué I Berman (de la Comisión de Estudios de Cio. Ext. y Organizaciones Regionales).
- *Revista del CPCECF: Reportaje al Lic. Rozenwurcel a cargo de la Sepyme.
- *Trabajo de investigación sobre pymes de Martín Buczyner

Capítulo 4

- *EECC del Sistema Financiero de la web del BCRA (www.bkra.gov.ar)
- *DOCUMENTO DE TRABAJO NRO. 15 *de la Gerencia de Investigaciones Económico Financieras* Banco Central de la República Argentina, denominado: **Las MIPyMES y el mercado de crédito en la Argentina.**

Capítulo 5

- *Distintos archivos publicados en la web del Mrio. de Economía (www.mecon.gov.ar)
- * Artículos periodísticos de los diarios.

Capítulo 6

- *Publicaciones en Ambito Financiero y El Cronista.
- *Publicación del Mrio. de Economía sobre Reprogramación de la Deuda. (presentado en Dubai)

Apartado de Noticias

- *Artículos periodísticos de los diarios especializados.
- *www.notibancos.com
- *www.ambitoweb.com

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES.

POSGRADO: Especialización en Administración Financiera.

Planificación de Tesis Final.

EL DINAMISMO DE LAS PYMES.

OBJETIVO

Partiendo de la situación actual de las Pymes, proyectar la perspectivas de desarrollo del sector a tres años.

TRABAJO

- 1- Análisis del Nuevo Proyecto de Ley Pyme; como así también de las distintas medidas que se están implementando para reactivar el sector (subsidios, Fondo Fiduciarios, SGR, etc).
- 2- Mapa actual de las Pymes: cantidad de empresas, sectores de la economía que conforman, región geográfica, cantidad de empleo, mercados en los que compiten, aporte al PBI, fuentes de financiación, destino de la inversión, etc.
- 3- Descripción de la problemática actual: costos laborales, financieros, de energía, mercado que sirven, comparación con grandes empresas.
- 4- Relación de las pymes con el sector financiero: principales bancos que asisten al sector, porción de la financiación destinada a estas empresas, en relación al total de cartera, grado de cumplimiento, etc.
- 5- Indicadores Macroeconómicos: PBI, balanza de pagos y comercial, inflación, consumo e inversión, desempleo, monetización, deuda, déficit fiscal, otros.
- 6- Variables externas: relación de intercambio comercial, tasa de interés, paridad entre principales monedas, etc.
- 7- Proyección de las variables e indicadores a tres años, utilizando tres escenarios factibles.

CONCLUSION

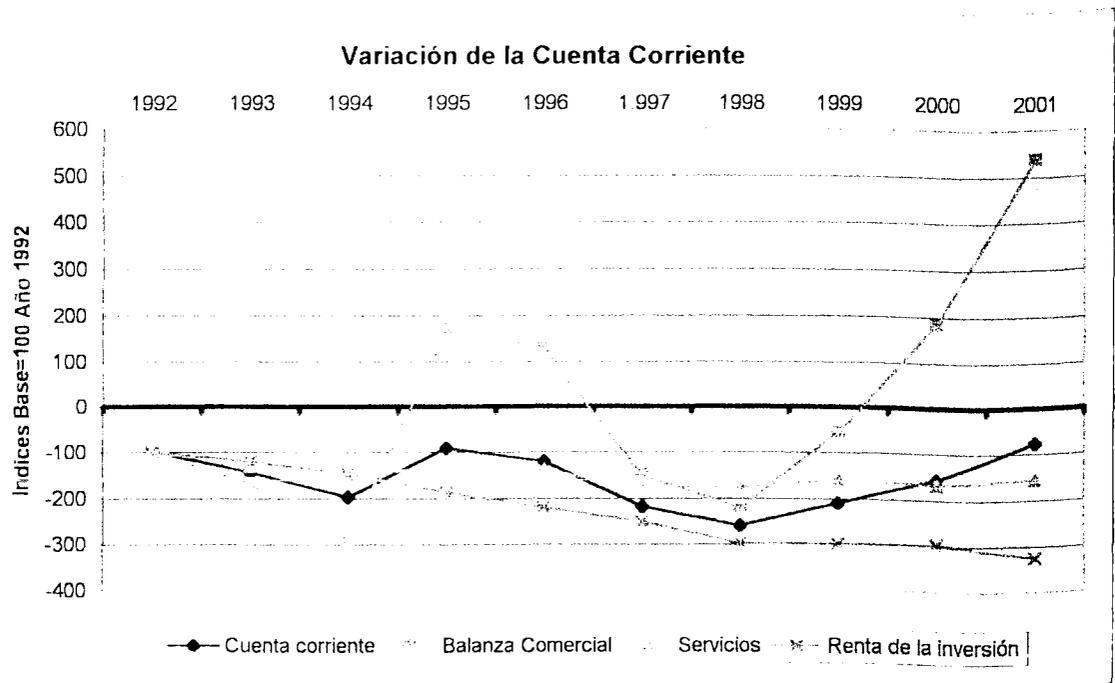
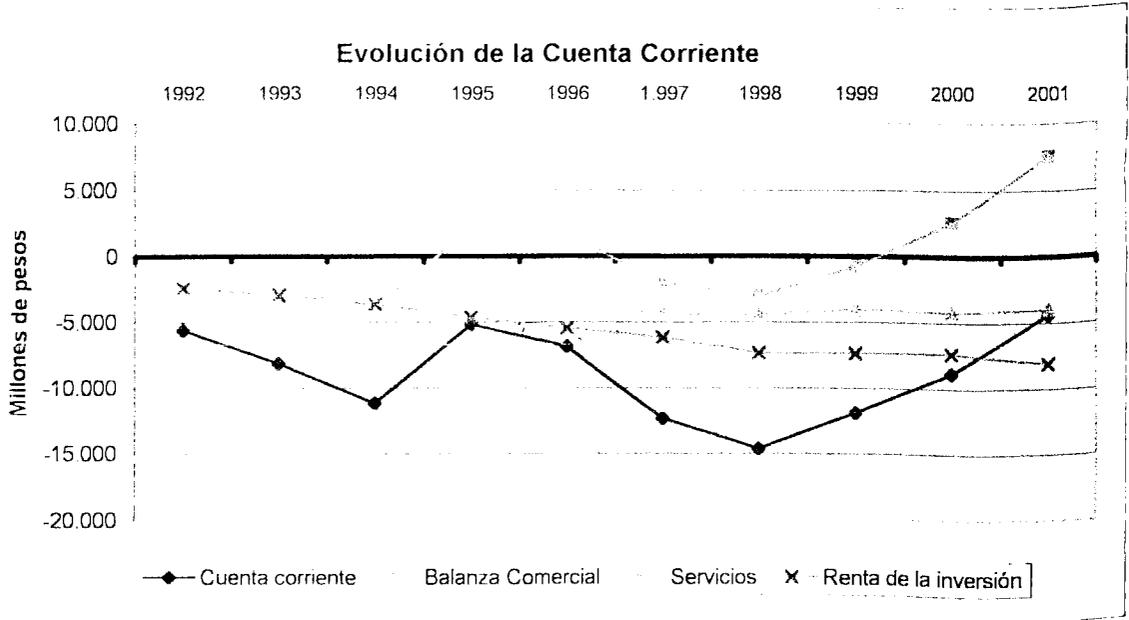
Evaluación de los posibles impactos de las medidas que se implementen para reactivar el sector y como éste influye en la economía nacional.

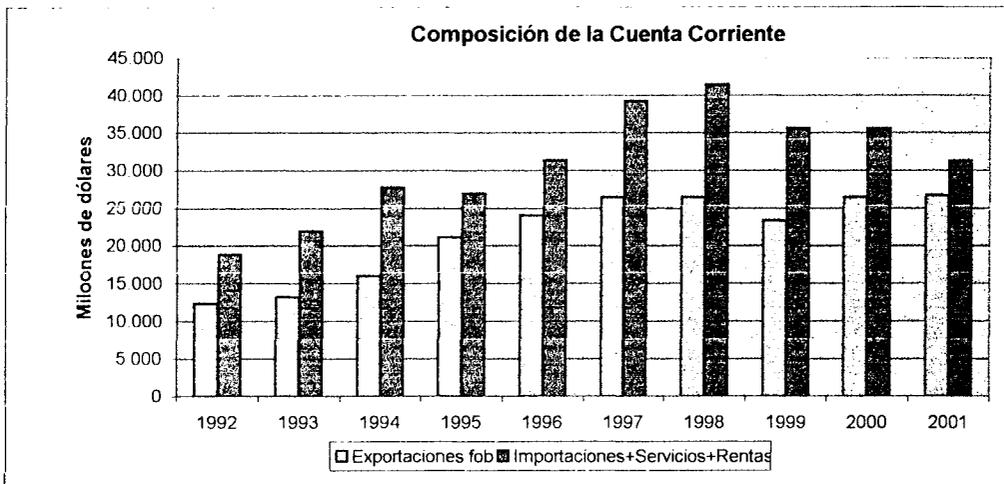
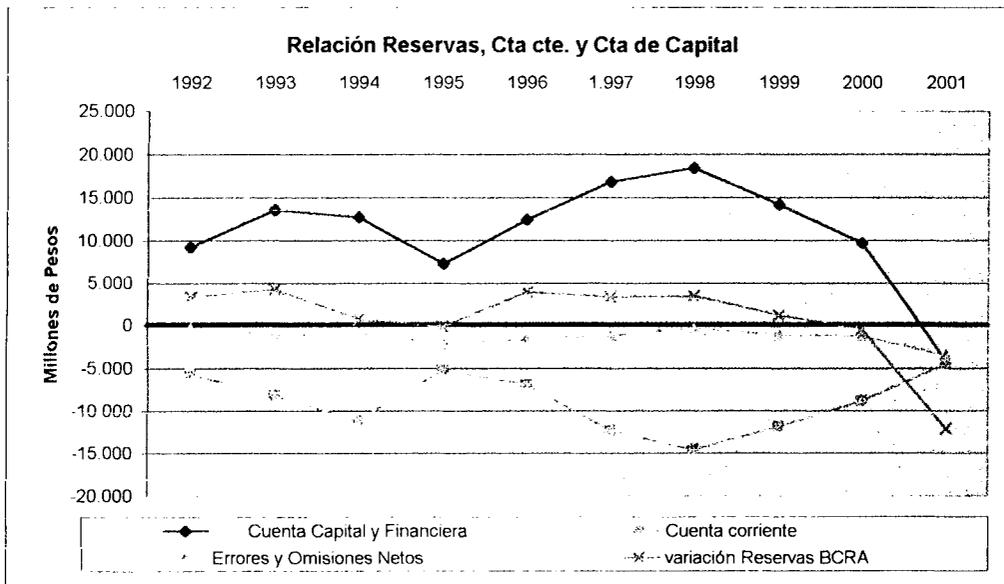
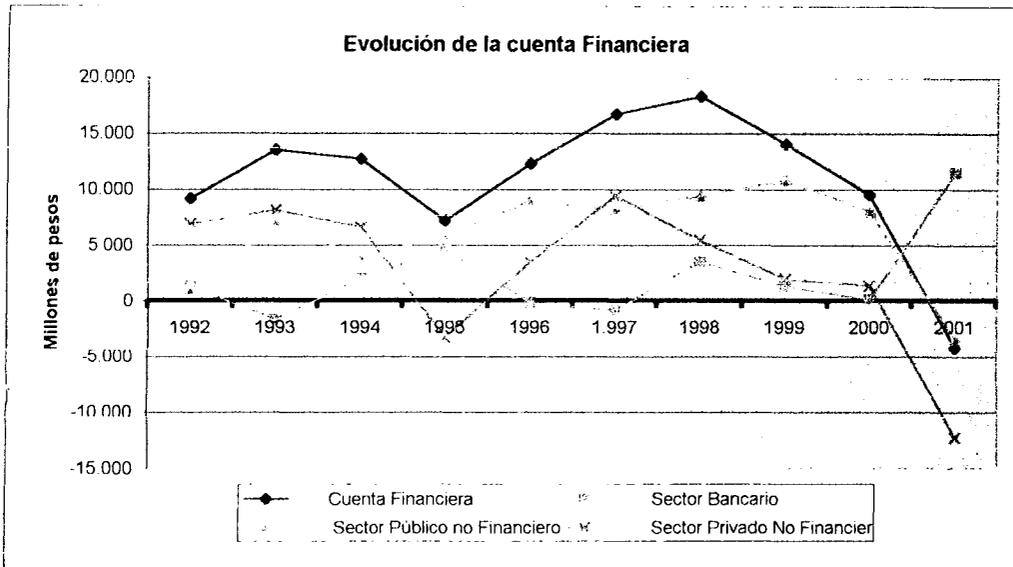
Alumno: Fricke Gerardo Pablo. (DNI 18.481.328 – leg.8624)

Tutoría a cargo del Dr. Rama, N.

BALANCE DE PAGOS

AÑOS	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cuenta corriente	-5654	-8162	-11157	-5211	-6873	-12333	-14624	-11898	-8864	-4429
Cuenta Capital y Financiera	9220	13564	12742	7223	12380	16816	18415	14183	9650	-4127
Errores y Omisiones Netos	-280	-1165	-902	-2114	-1625	-1210	-353	-1084	-1225	-3527
Variación Reservas BCRA	3287	4238	682	-102	3882	3273	3438	1201	-439	-12083



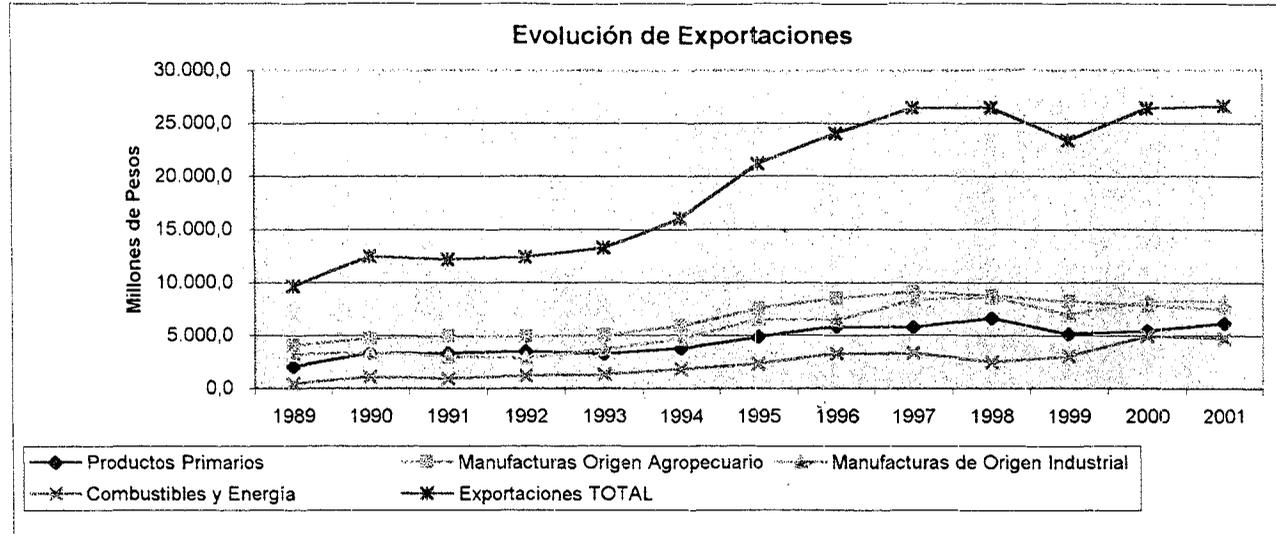


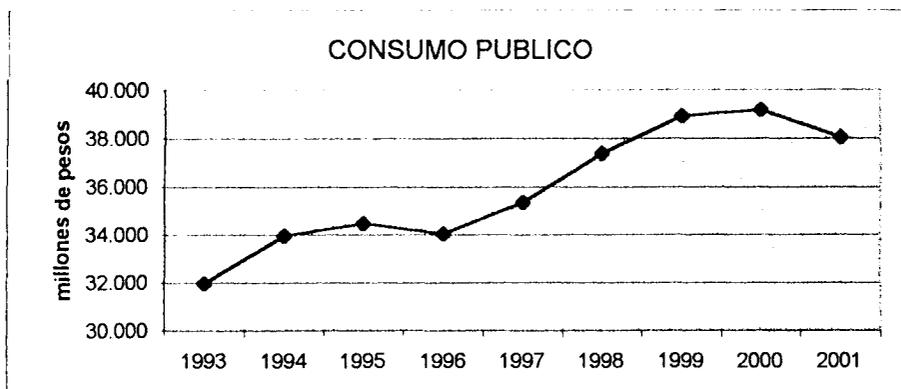
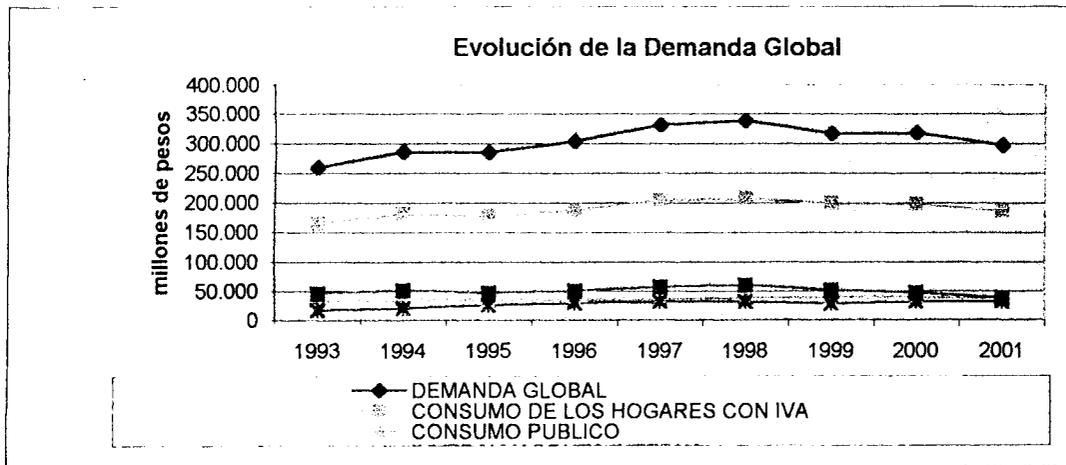
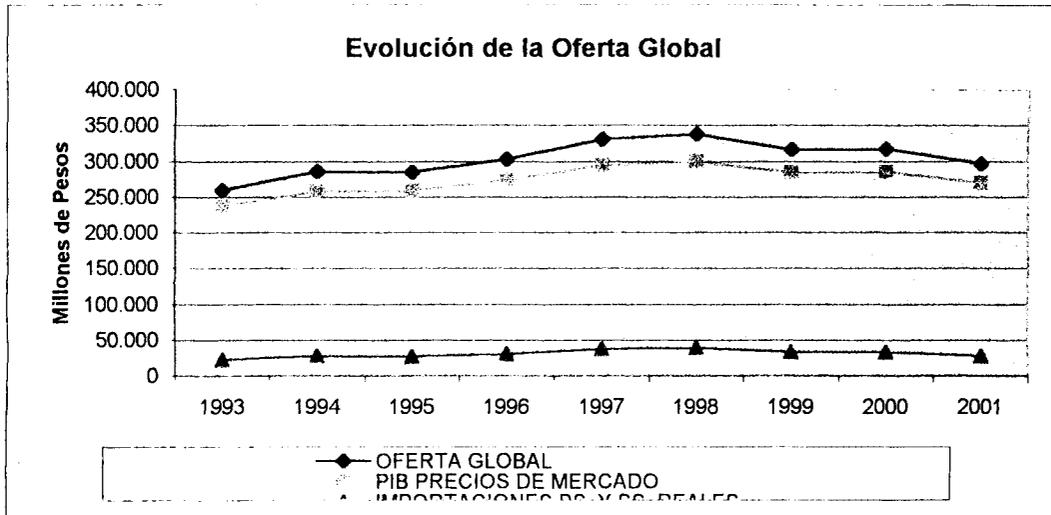
Exportaciones F.O.B.

ANEXO 2

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Productos Primarios	2.044,5	3.339,1	3.301,2	3.500,2	3.270,9	3.735,3	4.815,8	5.817,1	5.704,7	6.603,3	5.141,6	5.427,9	6.135,9
Manufacturas Origen Agropecuario	4.014,0	4.681,0	4.954,9	4.863,7	4.970,5	5.857,7	7.528,6	8.493,5	9.104,2	8.762,0	8.181,6	7.848,1	7.465,5
Manufacturas de Origen Industrial	3.185,9	3.364,3	2.983,5	2.823,4	3.678,9	4.645,8	6.504,1	6.465,7	8.334,6	8.624,3	6.951,5	8.195,8	8.325,3
Combustibles y Energia	411,6	1.103,8	906,3	1.211,6	1.348,6	1.784,5	2.313,2	3.266,4	3.286,9	2.451,4	3.010,4	4.937,6	4.728,5
Exportaciones TOTAL	9.656,0	12.488,2	12.145,9	12.398,9	13.268,9	16.023,3	21.161,7	24.042,7	26.430,4	26.441,0	23.285,1	26.409,4	26.655,2

Fuente: INDEC

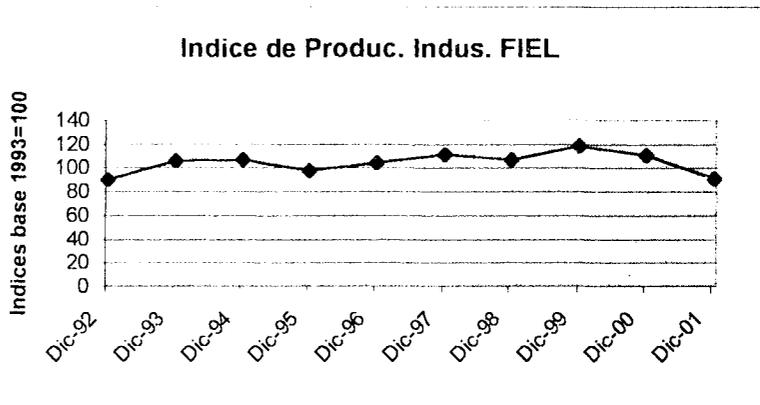




Indice de producción industrial con estacionalidad (FIEL)

Base 1993=100

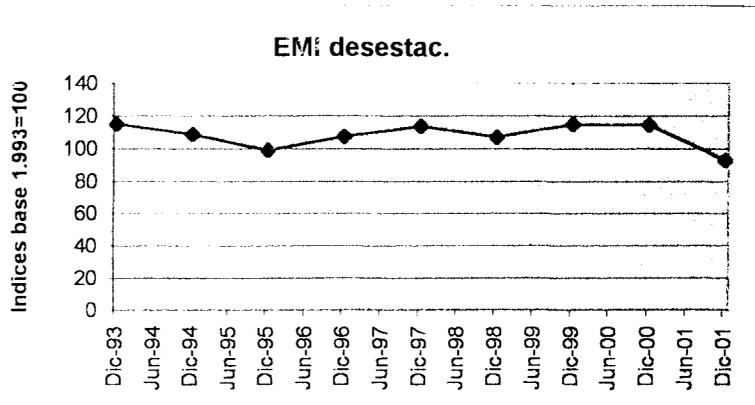
Periodo	Indice
Dic-92	89,9
Dic-93	105,8
Dic-94	106,9
Dic-95	97,4
Dic-96	104,1
Dic-97	111,0
Dic-98	106,6
Dic-99	118,2
Dic-00	110,5
Dic-01	91,1



Estimador Mensual Industrial

Indice base 1993 = 100

	EMI desestac.
Dic-93	114,6
Dic-94	108,3
Dic-95	98,7
Dic-96	107,3
Dic-97	113,7
Dic-98	106,6
Dic-99	114,8
Dic-00	114,3
Dic-01	92,5



Fuente: INDEC

Período	Porcentaje
Dic-93	74,0
Dic-94	79,0
Dic-95	74,7
Dic-96	77,5
Dic-97	78,2
Dic-98	73,9
Dic-99	68,5
Dic-00	67,2
Dic-01	59,1

