

PYMES: Directrices de la Nueva Competencia



Por:
José Alfredo Borotti.

1) ¿Cuáles son los temas prioritarios que el sector de las PYMES debe plantearse para acompañar este proceso de reconversión industrial por el que transita nuestro país?

El sector de las PYMES vive hoy un fuerte estado de ebullición. En consecuencia tiene dos grandes temas que plantearse.

El primero tiene que ver con los temas financieros: costo del crédito, las dificultades de acceso al mismo, las garantías para acceder, etc..

Este punto tiene dos vías de ataque, en donde hoy el Gobierno Nacional colaborará con el sector para mejorar su competitividad:

1.A- El ordenamiento macroeconómico que debería llevar a una mayor

monetización, un crecimiento de los agregados monetarios en la economía.

1.B- Si la inflación sigue la tendencia actual y el sector percibe que continuará esa tendencia se deberá producir una mayor rebaja en las tasas de interés generales.

El segundo gran tema, es lo que yo llamo "La brújula": Se plantea por este nuevo modelo de economía social de mercado, de apertura económica, donde el sector debe lograr:

- Una mayor competencia.
- Una mayor búsqueda de calidad de sobrevivir y competir.
- El PYME debe conocer hacia qué mercados orientar sus productos.
- Debe conocer cómo comercializarlos, con quién y dónde.
- Qué productos debe fabricar. Con qué tecnologías. Con qué procesos.

- En qué productos debe especializarse o en qué partes del mismo.
- Qué tipos de socios debe buscar: un socio argentino, brasileño, etc..
- ¿Tiene escala suficiente para producir competitivamente?
- Debe conocer si estos cambios que desea producir le pueden ocasionar problemas de tipo tecnológico o de management.

Esta es una conceptualización completísima de carácter estratégico.

En consecuencia no sólo debe resolver el problema de conseguir el financiamiento, sino la manera de orientarse en ésta nueva economía abierta, donde su mercado interno hoy es el MERCOSUR y muy pronto será el resto de América Latina.

Se debe tomar conciencia que el intercambio comercial actual de la PYMES con el MERCOSUR es mucho más importante que con el resto del mundo.

2- ¿Qué fortalezas y debilidades observa actualmente en este sector frente a de las grandes empresas?

Si bien este sector tiene una gran flexibilidad para adaptarse a las nuevas condiciones de la economía, también es el que tiene mayores limitaciones. El costo del crédito, fuera de los créditos para PYMES y fuera de las cédulas hipotecarias para el agro del Banco de la Nación Argentina, es todavía muy elevado.

Asimismo la capacidad de las PYMES para lograr el Know-how que les permita especializarse y transformarse también es más limitado que para las grandes empresas.

El destino más o menos exitoso dependerá la actividad relativa que tenga cada sector donde la PYME esté inserta y de qué manera el PYME maneje eficazmente sus herramientas de gestión.

3- Los indicadores de nivel de acti-

ANEXO 1

CREDITOS PARA LAS PYMES - SUBSECRETARIA DE LA PYME

FECHAS	CANTIDAD DE CREDITOS		FINALIDAD	
	DESEMBOLSADO	ACORDADOS	BIEN DE CAPITAL	CAPITAL DE TRABAJO
Al 30/11/93	14.937	-	5.909	9.028
Aún no desembolsados.	-	9.497	4.636	4.861

FECHAS	(*)MONTOS TOTALES			FINALIDAD	
	LICITADOS	DESEMBOLSADO	ACORDADOS	BIEN DE CAPITAL	CAPITAL DE TRABAJO
Al 30-11-93	800	-	-	380	500
Al 30-11-93	-	520	-	195	325
Aún no desembolsado	-	-	328	153	175

(*) LOS VALORES SON EN MILLONES DE DOLARES.

PROMEDIO POR CREDITO

Bienes de Capital..... Aproximadamente U\$S 33.000 c/u
Capital del Trabajo..... Aproximadamente U\$S 36.000 c/u

Tasa anual de interés= 12%

LICITACION 15/12/93	317 MILLONES DE DOLARES
* Bienes de Capital	162 millones de dólares.
* Capital de Trabajo	45 millones de dólares. (se ofertaron U\$S 358,4 millones)
* Tecnología	10 millones de dólares.

Tasa de interés anual= entre 10% y 11%

TOTAL LICITADO AL 15/12/93 1.197 millones de dólares.

FUENTE: Secretaría de Industria.

vidad industrial para 1993 señalaron un importante crecimiento respecto de años anteriores.

Sin embargo dirigentes del sector PYME cuyos productos compiten con el resto del mundo ven afectada su competitividad y reclaman una mejora real del tipo de cambio.

¿Cómo deben prepararse nuestras PYMES hoy para lograr exportar con mejores ventajas competitivas internacionales?

Venimos presenciando desde los inicios del plan de convertibilidad el despegue de la economía Argentina.

Hoy la estabilidad, la reactivación y el crecimiento son el apoyo fundamental de la Reforma del Estado.

Estado reordenado integralmente en sus finanzas públicas, que ha reestructurado profundamente el gasto público.

Un Estado que logró recuperar la solvencia fiscal y monetaria mediante

su reforma, la política de privatizaciones y la eliminación de todos los subsidios injustificados a la actividad privada.

Consecuentemente observamos a partir del plan de convertibilidad un crecimiento del 50% en el PBI industrial, a razón del 30% anual.

Sin embargo es imprescindible seguir profundizando la tarea que tanto el sector público como el privado debe llevar a cabo para lograr la rebaja del costo argentino mejorando la competitividad en el sector de las PYMES. Fundamentalmente las productoras de bienes transables que deben competir en el exterior.

El Gobierno Nacional ha adoptado últimamente diferentes medidas para mejorar y ayudar la capacidad exportadora de las PYMES:

● **Rebajas en los aportes patronales.**

Estas medidas tienen un impacto muy importante en la mejora del costo argentino y en consecuencia en la competitividad Argentina.

Ayudan en forma genuina y sostenible a mejorar el tipo de cambio real o efectivo ya que el tipo de cambio nominal no va a modificarse.

El punto clave es la evolución de los precios mayoristas en la economía argentina cuya evolución ha sido aún más baja que la de los EEUU y que tienen un fuerte impacto en la capacidad competitiva de las empresas.

● **Eliminación de impuestos.**

Como el de ingresos brutos que tienen un alto impacto en la formación de los costos de las empresas. Medidas que se adoptarán en nuestras Provincias a partir de la firma del Pacto Fiscal.

Pero también desde el propio sector privado las PYMES deben adoptar cambios que les permitan adaptarse a la reconversión propuesta:

● **Especialización intrasectorial.**

Las empresas PYMES deben especializarse en aquellos nichos o sectores donde logren una mejora de su eficiencia productiva, que es el camino para poder exportar.

Existen en Argentina muchas actividades industriales con tradición productiva que tienen muy buenas perspectivas: agroindustrias, las confecciones de calidad, los materiales de construcción, la industria automotriz, el software, los medicamentos, etc..

4- ¿Vé Ud. hoy en la evolución del

CONTINUA EN PAGINA 34

PYMES:...

VIENE DE PAGINA 33

sector de las PYMES la existencia de políticas explícitas que acompañen su transformación?

Al respecto pienso que la primera política que Gobierno Nacional puso al servicio de las PYMES es "La estabilidad macroeconómica".

Solo a partir de ésta se pueden diseñar políticas específicas que sean eficaces.

Un sector podrá ser competitivo internacionalmente siempre y cuando se encuentre en un contexto de la estabilidad.

Nosotros ya hemos comenzado a diseñar este tipo de políticas específicas para el sector de las PYMES, pero las mismas solo serán eficaces y conducentes en la medida que estén en el contexto de la estabilidad.

Fuera de este contexto no hay ninguna política específica para la PYME que pueda ser realmente competitiva.

(ver anexo 3)

5- ¿Qué alternativas de financiación le ha ofrecido el Programa Trienal de Fomento y Desarrollo al sector de la PYME?

Hoy las alternativas de financiación a tasa bonificada conforman un menú a tasas y plazos lógicos e interesantes para la PYMES.

En conjunto este menú desde su puesta en marcha ha acumulado 25.000 créditos que se encuentran conformados por:

- Los créditos para las PYMES.
- Cédulas Hipotecarias para el Agro.
- Crédito del BID para las Microempresas: Lanzado recientemente a tasas entre el 12% y 14% que será ampliado. Se canalizará además del Banco de la Nación y el Banco de la Provincia de Buenos Aires, por los bancos del interior de nuestro país.

Estos créditos van dirigidos a las zonas con menor desarrollo o donde exista mayor desocupación o subocupación con un plazo de 48 meses, algo inédito en la Argentina.

* Acuerdo Banco Nación/CFI créditos para PYMES.

● Obligaciones Negociables (ON) para PYMES.

(ver cuadros anexo 1)

Probablemente ninguno de estos platos del menú por sí mismo de una magnitud todavía muy importante, pero sumados todos no dejan de ser una herramienta de crecimiento interesante para el PYME.

En el año 1993 se licitaron un total de U\$S 1197 millones.

Los primeros años 880 millones de dólares llegaron al usuario a una tasa del 12% los U\$S 317 millones restantes entre el 10% y el 11%.

Como pauta de referencia hoy un crédito en Italia están en una tasa del 10% y en España, un país que tiene una gran actividad PYME, ha impuesto en el mercado este año créditos de éste mismo tipo por un valor de U\$S 1.300 millones.

6- ¿Cuál es el funcionamiento de la

Ventanilla PYME?

(ver anexo 2)

A partir de octubre del año pasado tenemos funcionando en la Secretaría de Industria este nuevo sistema de información y asesoramiento para el Pequeño y Mediano empresario que es la Ventanilla PYME.

Además ya en 18 provincias funcionan los Centros de Información PYMES (CIP) y próximamente se instalarán en 12 localidades de la Provincia de Buenos Aires que funcionarán como la Ventanilla PYME de la Secretaría.

También pretendemos reforzar el banco de datos de la secretaría de Industria para que se pueda acceder de cualquier PC, vía modem, a un banco de datos donde esté toda la información relevante para las PYME.

A esta información podrán acceder si se encuentran en el Registro Industrial de la Nación (RIN) toda cámara, banco o empresa de la Capital o cualquiera de las Provincias que tengan sedes del CIP.

Actualmente la estructura de la Ventanilla PYME de la Secretaría de Industria (SI) se conforma por distintos profesionales de la función pública (SI/INTI) y representantes de las asociaciones empresarias (UIA/CGE/CAI):

CEDULA HIPOTECARIA BANCO DE LA NACION ARGENTINA

OBJETIVO: Facilitar el financiamiento del sector Agropecuario a través del mercado de capitales, a tasas de interés más bajas y plazos largos que los que actualmente son ofrecidos por las operaciones tradicionales del sector financiero.

USUARIOS: Personas físicas o jurídicas del sector agropecuario.

MONTO: Máximo U\$S 200.000 por grupo económico, hasta el 70% del inmueble rural ofrecido como garantía.

GARANTIAS: Exclusivamente garantía hipotecaria en primer grado.

PLAZO: Siete años.

GASTOS HIPOTECA Y TASACION: Gastos hipoteca serán soportados por el Ministerio de Economía.

Gastos tasación será del 0,10% con un máximo de \$100.

COMISION: En U\$S 2% sobre el valor nominal de los títulos no amortizados en forma adelantada de cada servicio de renta.

La primera quedará a cargo del Ministerio de Economía.

TRATAMIENTO IMPOSITIVO: Exentas de todo tipo de impuesto nacional, la emisión, suscripción, colocación, amortización, cobro de rentas, tenencia y el resultado de su enajenación.



Ventanillas PYME: Las nuevas caras del estado.

● Carlos Torres (SI); Marcela Magariños (SI); Silvia Ramos (SI); María Fox (SI); María Ines Sorio (INTI); Norberto Rama (UIA); Hector Bertuchi (CGE); Esteban Batalla (CAI).

La dirección de extensión y Comunicaciones está a cargo del Dr. Rafael E. González Alemán de la Secretaría de Industria.

Los diferentes pedidos de informa-

ción diaria que atienden los profesionales de la ventanilla se relacionan con los siguientes temas:

● Asesoramiento e información sobre trámites a seguir para denunciar situaciones de competencia desleal (normas antidumping/cláusulas de salvaguarda)

● Formas de acceder al régimen de especialización y reconversión indus-

trial.

● Información relativa a la gestión de créditos en el marco del Programa Trienal de Fomento y Desarrollo para la PYME.

● Datos sobre situación de mercados internacionales.

● Vías de acceso a nuevas tecnologías.

7- ¿En qué se basa y qué objetivos tiene el acuerdo entre la Secretaría de Industria y la Comunidad Europea firmado a fines de 1993?

Este acuerdo es básicamente una transferencia de tecnología de gestión, desde el sector público hacia las PYMES, respetando la experiencia Europea que en este tema es muy vasta.

Las principales características operacionales de este acuerdo son:

● La posibilidad de acceso de nuestros PYMES a los instrumentos de fomento para la creación y funcionamiento de empresas conjuntas (Joint ventures) con empresas de la Comunidad Europea.

● El acceso a bases informáticas donde el empresario se podrá informar sobre las oportunidades comerciales dentro del ámbito de la Comunidad.

● Promoción de empresarios argentinos dentro de los encuentros realizados por la Comunidad.

Los instrumentos que ofrece la Comunidad Europea son cuatro:

1- BC-NET: Es una base informática de intermediación entre ofertas y demandas de toda clase de productos entre la comunidad y el resto del mundo.

2- BRE: Esta red informática es similar a las del Directorio CIEI. En ellas los empresarios publicitan sus productos.

3- ECIP (European Community Investment Partners): Está diseñado para ofrecer financiación a los empresarios que estén llevando a cabo algún emprendimiento del tipo Joint Venture con alguna empresa de la Comunidad.

4- AL-INVEST: Programa destinado a la promoción de encuentros de la Comunidad con sus pares Argentinos.

Con este fin este programa ofrece asesoramiento y posibilidades de financiamiento para la presentación de empresas argentinas en ferias que organiza la Comunidad, como así también la participación de empresas europeas en eventos empresarios de carácter nacio-

CONTINUA EN PAGINA 36

CREDITOS PARA "ENTREPRENEURS"

PROGRAMA GLOBAL DE CREDITO DEL BID PARA LAS MICRO Y LAS PYMES

MONTO: US\$ 60 millones

- Financiamiento BID.....US\$ 45 millones.

- Recursos propios de Bancos minoristas.....US\$ 15 millones.

DESTINATARIOS DEL CREDITO: Microempresas y pequeñas empresas con una facturación que no supere los US\$ 200.000

MONTO DE OPERACION: Máximo US\$ 20.000 por operación. Cada banco debe mantener en su cartera un promedio de US\$ 10.000 por operación.

DESTINO DE LOS FONDOS: Para capital de trabajo y equipamiento.

PLAZO: 48 meses como máximo.

TASA DE INTERES: Promedio 13,5% anual. Tasa mínima 12%. Tasa máxima 15%.

NUMERO DE BANCOS PARTICIPANTES:

-Veintidos (22) incluido el Banco de la Nación Argentina.

-Habrá una cobertura nacional, con el Banco Nación participando en aquellas provincias donde no haya bancos privados o provinciales adheridos al programa.

-En la distribución de los recursos entre los bancos participantes se premia a aquellos que prestaran en las provincias de menores recursos. El Banco de la Nación destinará la totalidad de los recursos que perciba de este programa a las provincias de menor desarrollo interno.

PYMES:...

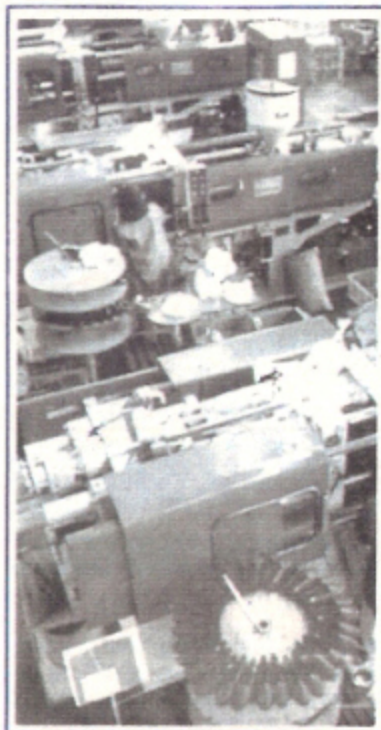
ANEXO 3

NUEVOS SISTEMAS DE INCENTIVOS PARA LA PRODUCCION INDUSTRIAL

En los dos últimos años se produjo un gran cambio en el sistema de incentivos para la industria argentina.

CONCEPTO	SISTEMA ANTERIOR	SISTEMA ACTUAL
A) Marco Global	Economía cerrada	Economía abierta
B) Protección efectiva a la exportación y al mercado interno.	Mayor protección efectiva a la venta interna	Igual protección efectiva.
C) Devolución de impuestos internos a los exportadores.	Parcial	Total
D) Precios de los bienes de capital	Altos precios por barreras arancelarias y no arancelarias	Arancel cero para los bienes de capital y ausencia de barreras no arancelarias.
E) Precios de los insumos	Altos precios por alta protección y barreras no arancelarias	Precios internacionales más un arancel bajo.
F) Política Industrial implícita	Sesgo hacia las industrias productoras de insumos.	Arancel diferencial según el valor agregado=Mayor protección a las industrias con mayor valor agregado.
G) Mercado de Capitales	Muy regulado, escaso volumen de transacciones y mercado internacional inaccesible.	Desregulación para obligaciones negociables y papeles comerciales, alto volumen global, acceso al merc. internacional.
H) Tamaño del Mercado para la Producción	Limitación al mercado interno más oportunidades selectivas de exportación por incentivos especiales o recesión	Mercado potencial de 600.000 m U\$S (MERCOSUR) e igualación de incentivos al Mercado interno y a la exportación.
I) Negociación Salarial	Predominio de la discusión centralizada sobre indexación de salarios, inexistencia de contratos flexibles.	Predominio de la discusión sobre la base de la productividad y los modos de aumentarla, tendencia a la descentralización, existencia de contratos flexibles.
J) Tarifas de los Servicios Públicos	Discrecionalidad del Estado, impuestos selectivos, subsidios discrecionales y fuertes oscilaciones en su valor.	Tarifas con IVA, criterio marginalista, posibilidad de negociación con las empresas proveedoras, libertad de entrada en electricidad, petróleo, gas.

Fuente: SIC/SPE.



VIENE DE PAGINA 35

nal.

8- ¿Cuál es el modelo de PYME que se está diseñando a la entrada del tercer milenio para competir internacionalmente?

Estamos diseñando un modelo de PYME que tiene tres grandes aproximaciones en el marco de la apertura económica y una fuerte competencia intraregión. Asimismo políticas que permitan en la medida de lo posible la mayor transparencia de los mercados.

La primera aproximación se relaciona con una firme política macroeconómica asentada en las pautas del plan de convertibilidad.

La segunda aproximación es de políticas específicas para las PYMES, pero de carácter general es decir de carácter horizontal. En esto estamos trabajando.

La tercera aproximación es la que estamos recién comenzando a desarrollar y de la cuál, esfuerzos como el de la Ventanilla PYME o los Centros CIP o los Polos Productivos, son una primer muestra del desarrollo de herramientas que tengan especialmente en cuenta el factor sectorial y regional. Sintetizando el esquema en el cuál se va a mover nuestro modelo de política PYME en el

ANEXO 2

marco de la economía social de mercado y de mercados que funcionen de la manera más transparente posible, será el de la eficiencia y la competitividad de estas empresas.

El dato clave que nos mostrará el éxito o fracaso de una PYME en el mercado será el de su eficiencia.

(ver anexo 3)

9- ¿Qué son y qué objetivos tienen el desarrollo de los polos productivos?

Son acciones que mediante acuerdos firmados entre el Gobierno Nacional, los Gobiernos Provinciales y los empresarios se comprometen a encarar esfuerzos para acompañar el proceso de reconversión industrial de una determinada zona geográfica o sector industrial en particular con un fuerte impacto sobre las economías regionales y/o provinciales.

De esta forma se reconoce que la competitividad de una empresa no depende tan sólo de políticas macroeconómicas, sino que además se puede mejorar a través de la confluencia de muchos factores de carácter sectorial y regional como: las infraestructuras municipales, educativas, la dirigencia empresarial del lugar donde se asienta la PYME, etc..

Esto demuestra que la competitividad tiene un carácter sistémico donde existen una serie de elementos externos a la empresa, que confluyen en su actividad.

Dinamizar todos estos elementos es la idea de los Polos Productivos para que sean utilizados como modelo por otras áreas o regiones.

Los acuerdos ya firmados son:

- **Chaco:** industria del mueble en la localidad de Machagai.

- **Formosa:** reconversión de la industria del mueble en la localidad de Pirané.

- **Río Negro:** producción frutihortícola en toda la Provincia.

- **Mendoza:** producción frutihortícola en toda la Provincia.

- **Santa Fe:** acuerdo sectorial para la reconversión de distintas industrias en la localidad de Rafaela.

- **Buenos Aires:** industria del cuero en el ámbito de la Provincia.

- **Neuquén:** destinado a la reconversión y desarrollo de la producción regional de jugos concentrados.

- **La Rioja:** creación y crecimiento de un complejo olivícola.

CENTROS DE INFORMACION PYME (CIP)

Dentro de la estructura del **Centro de Información de Estadística Industrial (CIEI)** los CIP provinciales adquieren una significativa importancia debido a que:

- ◀ Realizan la inscripción en el Registro Industrial de la Nación (RIN) y al Directorio Empresas.
- ◀ Mejoran la calidad de información y los servicios.
- ◀ Mantienen un contacto permanente directo con empresarios PYMES.

SERVICIOS DE LOS CIP PROVINCIALES A LOS EMPRESARIOS PYMES

- ◀ Base de datos relacionada con el sector industrial de todo el país.
- ◀ Listado de empresas demandantes y oferentes.
- ◀ Asesoramiento y capacitación gratuitos (por sistemas o información) o con un muy bajo arancelamiento para realizar inversiones, nuevos proyectos, innovaciones tecnológicas.

ACTUALES DIRECCIONES DE LOS CIP PROVINCIALES

PROVINCIAS ARGENTINAS	DOMICILIO	DIRECTOR DEL CENTRO	TELEFONOS
Capital Federal	Av. de Mayo 525 Of. 16	Ricardo Legger	331-1108 331-0108
Buenos Aires	Calle 12 y 53 Torre 2-P. 13 La Plata	Miguel A. Benito	(021)-256152
Catamarca	Sarmiento y República- P 8.	R. García Terán	(0833)-30296
Córdoba	Belgrano 347 Piso 3	Federico Denti	(051)-222122 222076/200056 Int. 255
Corrientes	S. Martín 2250	Teresa Ucero	(0783)-23869
Chaco	M. T. Alvear 145 Piso 7-Resistencia	Mario Bustos	(0722)-29897/ 27475
Entre Ríos	Salta y A. Pasos- Paraná	Mario Alzamendi	(043)-210293
Formosa	Belgrano 878-Piso 1	Jorge Nielsen	(0717)-30827
Jujuy	Av. Santibañez 1682	Cristina Balut	(0882)-21084
La Pampa	Centro Cívico- P 3º- Sta. Rosa	E. Rodríguez Carámbula	(0954)-27051
Mendoza	S. Martín 1645-Piso 3	Carlos Elhom	(061)-256112
Misiones	S. Martín 506-Posadas	Jorge Maidana	(0752)-23914
Río Negro	Mitre 1090-Gral. Roca	Jorge Lapuente	(0941)-23740
Santa Fe	Mendoza 1085- Piso 2º- Rosario	Diego Gómez	(041)-213105
San Luis	San Martín 555	Anibal Perello	(0652)-27051
San Juan	Edit. 9 de Julio-Piso 3	Sylvia Samper	(064)- 25043
Santa Cruz	M. Moreno 123 Río Gallegos	S. Díaz Mansilla	(0966)-25853
Sgo. del Estero	Roca Sud 768	Federico Pesce	(085)-213478
T. del Fuego	S. Martín 957-Ushuaia	Marta Vallejo	(0964)-23404

Fuente: SIC / SPE