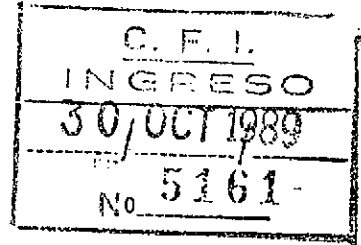
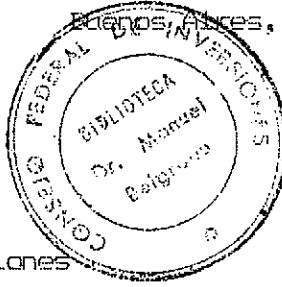


Buenos Aires, 30 de octubre de 1989

33 575



Señor
Secretario General
del Consejo Federal de Inversiones
Ing. Juan Jose CIACERA
S / D.

De nuestra consideración:

Tenemos el agrado de dirigimos al Sr. Secretario General con el objeto de acompañarle a la presente el Primer Informe Parcial del trabajo "DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL EXTRATO PYME EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ADOTADOS".

Sin otro particular, saludamos al Sr. Secretario General muy atentamente.

Nilda J. ...

0 6.334
0 320
F. 931.7
J. 411
3.21121

DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL ESTRATO PYME

EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ADOTADOS

PRIMER INFORME PARCIAL

INDICE

<u>TEMA</u>	<u>PAGINA</u>
1. INSTRUMENTOS E INCENTIVOS NACIONALES	1
2. ASISTENCIA TECNICA Y FINANCIAMIENTO DE ORGANISMOS INTERNACIONALES	2
3. OPERATORIA DE LOS INSTRUMENTOS MENCIONADOS EN LOS PUNTOS 1 Y 2. GRADO DE VINCULACION ENTRE LAS AGENCIAS GUBERNAMENTALES	3
INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA INDUSTRIAL (INTI)	4
COMISION DE INVESTIGACIONES CIENTIFICAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (CIC)	9
NORMATIVA EXISTENTE SOBRE ASOCIACIONES	12
FUNDACION EMPRETEC	15
BANCO NACIONAL DE DESARROLLO	18
BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES	21
PROGRAMA DE PROMOCION DE INVERSIONES INDUSTRIALES DEL EXTERIOR (P.P.I.I.E.)	24
EL TRATADO CON ITALIA	25
EL TRATADO CON ESPAÑA	27
LOS CENTROS DE ASISTENCIA TECNICA E INFORMACION PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (CENTROS ATI)	28

INSTRUMENTOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

PRIMER INFORME PARCIAL

1. INSTRUMENTOS E INCENTIVOS NACIONALES

En este punto se detallan los instrumentos e incentivos factibles de ser utilizados por Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en las áreas consideradas mas relevantes. La operatoria de cada uno de estos instrumentos e incentivos, será analizada en el punto 3 de este informe parcial.

a. APOYO TECNOLÓGICO

En este campo, el apoyo principal, a nivel nacional, es el brindado por el INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA INDUSTRIAL (INTI) y, a nivel provincial, por la COMISION DE INVESTIGACIONES CIENTIFICAS de la Provincia de Buenos Aires (CIC). Ambas instituciones ofrecen, a través de sus centros de investigación especializados en diversas ramas productivas, servicios relacionados con los aspectos tecnológicos de los procesos productivos, entre ellos:

- Desarrollos para la adaptación y generación de tecnología;
- Ensayos de materiales y productos, según normas internacionales;
- Normalización industrial y control de calidad;
- Desarrollo de productos y procesos;
- Asesoría y auditoría de tecnología industrial del Estado y de la actividad privada;
- Capacitación de recursos humanos;
- Control de calidad de las obras y compras del Estado.

b. ASOCIACIONES

No existe en este aspecto una política estatal integral de apoyo a la formación de agrupamientos empresarios, si bien puede

mencionarse, como primer antecedente, la normativa dictada respecto de las Asociaciones de Colaboración Empresaria (ACE) y las Uniones Transitorias de Empresas (UTE).

Posteriormente, se estableció un incentivo para la formación de Cooperativas y Consorcios de Exportación.

El último instrumento asociativo legislado indirectamente, como se verá más adelante, es el referido a JOINT-VENTURES.

c. GESTION EMPRESARIAL

Las carreras universitarias de Administración de Empresas, Ingeniería Industrial y afines brindan herramientas útiles y necesarias para el manejo cotidiano de la empresa. En este informe no se efectuará el análisis de las mismas sino de aquellos cursos destinados específicamente a la gestión empresarial y a la formación de empresarios. Como modelo de este tipo de apoyo, se analiza el brindado por la Fundación EMPRETREC.

d. APOYO FINANCIERO

Las disponibilidades locales de créditos para inversión han sido sumamente restringidas en los últimos años, estando la oferta constituida fundamentalmente por líneas de crédito internacionales represtadas a través de bancos locales. La más importante para las PYMES es el FOPYME, administrado por el Banco Nacional de Desarrollo y bancos privados adheridos al convenio de complementación con el BANADE.

Se analizará luego el apoyo financiero ofrecido a las PYMES por el Banco de la Provincia de Buenos Aires.

2. ASISTENCIA TECNICA Y FINANCIAMIENTO DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

Al igual que en el punto 1, se detalla la oferta existente, cuya operatoria será analizada en el punto 3.

El programa mas importante de asistencia técnica para la formación de empresarios es el ya mencionado EMFRETEC, realizado mediante un acuerdo con el Centro de Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas (CCT). Se trata de un programa de Cooperación Internacional elaborado por CCT con miras a realizar en un grupo de países en desarrollo un plan de capacitación de empresarios jóvenes, con énfasis en actividades de base tecnológica.

Otro programa interesante, que en la práctica ha desaparecido por el momento, es el Programa de Promoción de Inversiones Industriales del Exterior (P.P.I.I.E.), creado por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo (ONUDI) y la Secretaría de Industria y Comercio Exterior y que intentó poner en contacto a inversores de países desarrollados con proyectos de inversión de nuestro país desarrollados por pequeñas y medianas empresas.

En lo que respecta a la parte financiera, también se ha mencionado anteriormente la línea FOFYME, constituida por un redescuento que otorga el Banco Central de la Republica Argentina (BCRA) al BANADE, en base a un préstamo del Banco Mundial.

También tienen relevancia los acuerdos de Cooperación Económica con los Gobiernos de Italia y España, en cuyo marco ambos países otorgaron préstamos en condiciones preferenciales en cuanto a plazo, tasa y período de gracia.

3. OPERATORIA DE LOS INSTRUMENTOS MENCIONADOS EN LOS PUNTOS 1 Y 2. GRADO DE VINCULACION ENTRE LAS AGENCIAS GUBERNAMENTALES

La operatoria de los instrumentos promocionales detallados en los puntos anteriores se analiza a través de las agencias gubernamentales y/o programas que los ofrecen, así como también de las disposiciones legales que los regulan, señalándose en caso de existir, las vinculaciones entre ellos.

En cuanto al grado de articulación entre las distintas agencias gubernamentales que atienden a las PYMES, se observan muchos esfuerzos no suficientemente coordinados. El intento mas importante de articulación de políticas es el llevado a cabo por los Centros ATI, cuya operatoria se analiza al final de este trabajo.

INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA INDUSTRIAL (INTI)

a. OBJETIVOS

El INTI es un organismo descentralizado de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior, que trabaja en colaboración con sus usuarios, en el perfeccionamiento del sector industrial, con el propósito de que las empresas que lo integran mejoren sus procesos o introduzcan otros mas eficientes al mismo tiempo que logren una producción superior, tanto en calidad cuanto en presentación y precios.

La actividad del Instituto cubre diversas áreas de trabajo, entre las que se destacan: alimentos, informática y electrónica, física nuclear, metrología y ensayo de materiales, procesos y productos químicos, construcción y vivienda, materiales y procesos. Estas actividades giran en torno a:

- Prestación de servicios técnicos directos a las empresas;
- Realización de desarrollos para la adaptación y generación de tecnología;
- Intervención en la implementación de la normalización industrial y el control de calidad;
- Fuesta en marcha de trabajos conjuntos con empresas e institutos afines del país y del exterior en el campo de la investigación para mejorar o generar productos o procesos;
- Ensayo de materiales y productos según normas internacionales;
- Asesoría y auditoría de tecnología industrial del Estado y de la actividad privada;
- Capacitación de recursos humanos, en particular para las PYMES.

b. PROGRAMA DE ACCION

Para acceder a sus objetivos, el Instituto realiza visitas a las pequeñas y medianas plantas industriales, a fin de colaborar tecnológicamente en la solución de sus problemas y proveerles información técnica, para lo cual tiene a su cargo el Registro de Transferencia de Tecnología.

Este registro es la autoridad de aplicación de la Ley 22.426 de Transferencia de Tecnología y, en su carácter de tal, cumple funciones de evaluación y registro de las importaciones de tecnología efectuadas por empresas argentinas.

De acuerdo con la Ley mencionada, la actividad que le compete es el registro a título informativo de los contratos celebrados entre empresas independientes y la evaluación -y aprobación o denegación- de las transacciones entre empresas vinculadas. Esta evaluación se realiza desde el punto de vista económico, técnico o jurídico y participan de ella especialistas de las diversas unidades técnicas del INTI.

Cabe destacar, dentro de las actividades del Registro, la implementación de un Banco de Datos elaborado a partir de la información obtenida de los acuerdos registrados, lo que facilita la función del INTI relacionada con el asesoramiento sobre oferta tecnológica nacional e internacional. Además de su propio Banco de Datos, el INTI está en contacto con los mas importantes Bancos de Datos internacionales, lo que permite que el interesado pueda rápidamente ubicar cualquier patente internacional que le interese.

Todo contrato de transferencia tecnológica pasa necesariamente por el INTI, a través de el Registro mencionado.

c. ESTRUCTURA MINIMA

El Instituto trabaja sectorialmente a través de Unidades Técnicas y Científicas, que comprenden dos tipos organizativos

diferenciados, pero a su vez interdependientes: 1) Los Laboratorios Centrales y 2) los Centros de Investigación. Los primeros se dedican a Física Industrial y Metrología, Química, Tecnología de Alimentos, Mecánica, Construcciones, Energía, Computación y Cálculo, Microelectrónica Aplicada, Proyectos y Prototipos, Electroquímica Aplicada, Metrotécnica Electrónica e Instrumentación y Control Electrónico. Los Centros de Investigación -más de treinta en total- están formados por empresas, asociaciones industriales, casas de estudios y organismos oficiales, cuyas investigaciones sobre áreas específicas cubren gran parte del espectro industrial del país.

Estas Unidades Técnicas prestan tres servicios: 1) Control de Calidad; 2) Asistencia Técnica; 3) Desarrollo Tecnológico. El último de estos servicios está relacionado, particularmente, con la formulación de nuevos procesos productivos, a diferencia del anterior que se vincula con problemas mucho más específicos y coyunturales.

d. FINANCIACION DEL INTI

Desde Octubre de 1980, la financiación del INTI está a cargo, fundamentalmente, del Tesoro Nacional, si bien forma parte central de la política del Instituto el alcanzar un mayor grado de autofinanciación por la ejecución de servicios. Contribuyen, además, a cubrir los costos de las prestaciones los aportes de los socios, los aranceles que se cobran y los subsidios que se reciben, en particular de organismos internacionales (OEA, BID, entre otros). En 1988 el 25% del presupuesto fue financiado por estos tres últimos grupos de aportes.

El modo de facturar los servicios varía según se trate de uno simple o de uno que revista un mayor grado de complejidad. En el primero de los casos se abre una orden de trabajo y se procede a su ejecución; en el segundo debe llegarse a un "acuerdo" con la empresa, en el que se establece, en caso de una innovación, el grado de riesgo que corre el Instituto (el que puede llegar al 50%) y si el empresario se compromete o no a pagar regalías, entre otras cláusulas.

También el cobro de la prestación varía según se trate de un servicio o de un desarrollo tecnológico; el primero queda siempre a cargo de las empresas, lo que no ocurre en el segundo caso.

Acerca de las condiciones de facturación no existen normas rígidas y los criterios de política son fijados por cada uno de los centros, tendiéndose, cada vez más, al autofinanciamiento.

e. UBICACION DE LOS CENTROS

Dieciocho de los Centros están ubicados en el Parque Tecnológico Miguelete (Av. Gral. Paz entre Albarellos y Av. de los Constituyentes; Pcia. de Buenos Aires). Entre ellos los dedicados a: carne, lácteos, electrónica e informática, máquinas-herramientas, tecnología aplicada a la construcción, uso eficiente del combustible, luminotecnia aplicada, industrias minerales, plásticos, caucho, contaminación por óxido de etileno, celulosa y papel, textiles, documentaria y servicios de metrología, techos y procesos superficiales.

De los restantes Centros, seis funcionan en el interior del país en las ciudades de Córdoba (materiales y metrología), Mendoza (frutas y hortalizas), Rosario (tecnología de Santa Fé), Rufino (trigo), Villa Regina (asistencia técnica a la industria) y Marcos Juárez (acondicionamiento de granos).

En la Provincia de Buenos Aires funcionan cuatro: La Plata (cuero), Castelar (madera), Mar del Plata (pesca), y 9 de Julio (maíz). Otros cuatro, en la Capital Federal, se ocupan de: mediciones y telecomunicaciones, métodos y técnicas para pequeñas y medianas empresas, reglamentos nacionales de seguridad e ingeniería ambiental.

Los Centros mencionados, además de atender los problemas de su incumbencia, canalizan a la unidad que corresponda otras inquietudes del sector industrial.

En el caso especial de las pequeñas y medianas empresas, el INTI atiende sus requerimientos a través de los Centros de Asistencia Técnica e Información (ATI), que promovidos por la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE) ha formado con dicha Secretaría, el Banco Nacional de Desarrollo (BANADE) y las provincias interesadas en este sistema.

Estas empresas son atendidas a través de extensionistas, de los cuales cuenta con ocho en la actualidad, que operan en el Gran Buenos Aires, Rosario y Córdoba, los cuales han hecho 7.000 visitas a 5.000 empresas en los dos últimos años.

COMISION DE INVESTIGACIONES CIENTIFICAS DE LA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES (CIC)

a. OBJETIVOS

La CIC es un organismo autárquico, que depende de la gobernación de la provincia y cuyo objetivo principal es "orientar, promover, patrocinar y realizar investigaciones científicas y tecnológicas dentro de la política fijada en la materia por el Poder Ejecutivo Provincial". Trabaja coordinadamente con otras instituciones de ciencia y tecnología tanto nacionales como internacionales y es la institución más antigua, en su género, que funciona en el país.

La CIC, como organismo planificador de la política científica y tecnológica es responsable de fijar lineamientos que contribuyan al crecimiento económico y al mejoramiento de las condiciones de vida, generando los mecanismos de promoción que alienten:

- La introducción de innovaciones tecnológicas
- El esfuerzo científico dirigido al logro de propuestas tecnológicas concretas, que brinden soluciones a las demandas comunitarias.
- El restablecimiento del equilibrio estructural entre la investigación, el desarrollo tecnológico y la producción de bienes.

b. PROGRAMA DE ACCION

Para el logro de los propósitos señalados en el párrafo anterior, la CIC ha instituido una serie de programas, entre los cuales destacan los siguientes:

- Investigación Científica y Tecnológica.
- Apoyo Científico-Tecnológico Prioritario a la acción del gobierno.
- Sistemas de Control de Calidad de las Obras y Compras del estado Provincial (SICCA).
- Desarrollo y Transferencia de Tecnologías.
- Formación y Capacitación de Recursos Humanos.
- Promoción y Difusión de la Ciencia.

Adicionalmente, la CIC ha puesto en vigencia un régimen estatutario a partir del año 1977, que tuvo como objetivo la incorporación de investigadores científicos y tecnológicos que realizan tareas evaluadas periódicamente con el objeto de determinar el nivel alcanzado.

Asimismo, la Comisión cuenta con un programa de asistencia económica destinado a alumnos avanzados y a jóvenes graduados universitarios con vocación por la investigación científica, para facilitarles la iniciación en las diferentes disciplinas, mediante la realización de estudios y trabajos considerados de interés para la provincia de Buenos Aires.

Concede dos clases de becas: Internas y Externas. Las primeras se otorgan para efectuar trabajos dentro de la provincia, especialmente, y también dentro del país; las segundas, que revisten carácter excepcional, permiten que la formación del investigador se realice en otros países.

También la CIC desarrolla una intensa actividad de difusión por medio de cursos y reuniones científicas. Dentro del programa de formación del profesorado de ciencias se realizan cursos de apoyo para profesores secundarios, cubriendo las siguientes áreas: Matemática, Física, Química, Biología y Materiales para Construcción.

c. CENTROS DE INVESTIGACION Y DESARROLLOS DEL SISTEMA CIC

La CIC cuenta con los siguientes institutos que realizan investigaciones al más alto nivel de conocimiento, prestan servicios tecnológicos y de desarrollo y transferencia de tecnologías:

- LEMIT: Laboratorio de Entrenamiento Multidisciplinario para la Investigación Tecnológica. Este Instituto se encuentra dedicado, fundamentalmente, al estudio sobre fundiciones, soldaduras, hormigones y mezclas asfálticas. Ubicación: Paseo del Bosque: 52 y 122, La Plata.
- CIDEPINT: Centro de Investigación y Desarrollo en Tecnología de Pinturas (convenio con el CONICET). Ubicación: Paseo del Bosque: 52 y 122, La Plata.
- CITEC: Centro de Investigación de Tecnología del Cuero (convenio con el INTI). Ubicación: al igual que el CETMIC, CIOP Y LAL, en el Campus Tecnológico del CIC, Camino Centenario y 508, La Plata.
- CETMIC: Centro de Tecnología de Recursos Minerales y Cerámica.
- CIOP: Centro de Investigaciones Ópticas.
- LAL: Laboratorio de Acústica y Luminotecnia.
- CITEP: Centro de Investigación en Tecnología Pesquera (Convenio INTI). Ubicación: Mar del Plata.
- ISETA: Instituto Superior Experimental de Tecnología Alimentaria (Convenio Dirección General de Escuelas de la Provincia de Buenos Aires - Municipalidad de 9 de Julio). Ubicación: 9 de Julio.
- IMBICE: Instituto Multidisciplinario de Biología Celular (Convenio CONICET). Ubicación: 526 y 10, La Plata.

NORMATIVA EXISTENTE SOBRE ASOCIACIONES

a. AGRUPACIONES DE COLABORACION EMPRESARIA

La ley 19550 (Ley de Sociedades Comerciales), de acuerdo con las reformas introducidas por la Ley 22903 del 9.9.83, establece en los artículos 367 y siguientes las condiciones que deberán reunir las AGRUPACIONES DE COLABORACION EMPRESARIA (ACE), las que se constituirán con el objeto de "facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades". Las ACE no constituyen sociedades ni son sujetos de derecho, debiendo responder cada miembro en forma ilimitada y solidaria, por las obligaciones que su representante haya asumido dentro de la ACE.

Las ACE no pueden perseguir fines de lucro y las ventajas económicas que genere su actividad deberán recaer directamente en el patrimonio de las empresas agrupadas o consorciadas.

Su duración no podrá exceder de diez años, aunque este período podrá extenderse por decisión unánime de sus participantes.

b. UNIONES TRANSITORIAS DE EMPRESAS

Son aquellas en que sociedades constituidas en la República o empresarios individuales domiciliados en ella se reúnen "para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio de la República."

Esta figura de la Unión Transitoria de Empresas (UTE) ha sido muy utilizada en la industria de la construcción y más recientemente para la obtención de los beneficios establecidos por los Programas Especiales de Exportación.

La duración de las UTE será igual a la de la obra, servicio o suministro que la originó y salvo disposición en contrario en el contrato constitutivo, no se presume responsabilidad solidaria de las empresa por los actos a realizar o por obligaciones contraídas ante terceros.

c. COOPERATIVAS Y CONSORCIOS DE EXPORTACION

Si bien la figura de las cooperativas tiene una tradición centenaria en nuestro país, su desarrollo se ha limitado al ámbito de la producción agropecuaria, el consumo, vivienda y algunos servicios como transportes, seguros y financieros, existiendo muy poco desarrollo en el sector industrial, a excepción de la industrialización de la producción primaria.

En el ámbito industrial que nos interesa, el esfuerzo mas reciente para fomentarlas ha sido el establecido por el artículo 1* inc. g) de la Ley N* 23101 de Promoción de Exportaciones, del 16.12.83 y el Decreto N* 174/85, que la reglamenta. Por este decreto se dispone otorgar un incentivo especial de hasta el 4% del valor FOB de las exportaciones efectuadas por los Consorcios y Cooperativas de Exportación "en especial en el caso de pequeña y mediana empresa", que permitirá cubrir el 80 % de los gastos de estas compañías durante sus primeros cinco años de existencia.

Si bien se han organizado alrededor de 25 cooperativas o consorcios de exportación, se puede apreciar que solo algunos de ellos constituyen reales agrupamientos de complementación en los cuales los miembros realizan una auténtica integración, complementan su producción a fin de cubrir una mayor gama del mercado, efectúan compras unitarias de materia prima e incluso desarrollan nuevos productos en conjunto.

Por el contrario, muchas de estas cooperativas o consorcios se constituyeron al solo efecto de alcanzar entre todos el mínimo necesario de exportaciones anuales incrementales de 2 millones de dólares para poder acceder a un Programa Especial de Exportación

(FEEX); su futuro no es promisorio ya que al no realizar una auténtica integración productiva, seguramente la agrupación terminará al culminar la finalidad que las unió.

d. JOINT - VENTURES

La incorporación de la figura de JOINT VENTURES en nuestra legislación ha tenido un desarrollo curioso e indirecto. En el artículo 5to. del Tratado firmado en Roma el 10 de diciembre de 1987 por el cual se creó una Relación Asociativa Particular entre la República Argentina y la República Italiana se destaca "que los emprendimientos conjuntos (joint-ventures) en el sector de la pequeña y mediana empresa darán un impulso renovado a la colaboración económica tanto en el ámbito bilateral como en las respectivas áreas de integración."

Al aprobar nuestro Congreso el citado Tratado, incorporó indirectamente a nuestra legislación una figura impuesta por la costumbre, pero sobre cuyas características no existen antecedentes. Si en cambio existen antecedentes en nuestro socio en el Tratado.

El Gobierno Italiano, si bien deja a las partes definir cuales son las características de cada Joint-Venture (especialmente utilizadas en el ámbito del comercio internacional), dictó en el año 1987 la ley 49 por la cual las empresas italianas recibirán financiamiento a largo plazo a una tasa equivalente al 30% de la tasa normal, por un monto del 70% de su aporte a la nueva sociedad establecida con un socio perteneciente a un país en desarrollo hasta un monto de 10.000 millones de liras y el 50% de la suma entre 10.000 y 20.000 millones de liras. Esta ayuda además podrá completarse con fondos de ayuda al desarrollo (FAD) a largo plazo y baja tasa de interés para la nueva sociedad, y para asegurar que la ayuda fomente la aparición de un empresariado nacional en el país receptor de la inversión, la ley establece que el socio italiano no podrá tener mayoría en la nueva sociedad.

FUNDACION EMPRETEC

El Centro de Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas elaboró, en el año 1987, un programa de cooperación internacional destinado a la capacitación de jóvenes empresarios, con énfasis en actividades de base tecnológica. En esa oportunidad se eligió a nuestro país como sede de una experiencia piloto sobre esta iniciativa tomándose contacto con Argentec, grupo bancario formado por el Banco de la Nación, el Banade y los Bancos de las Provincias de Buenos Aires, Córdoba y Mendoza. Con posterioridad formaron parte de su comité ejecutivo la Unión Industrial Argentina y la Confederación General de la Industria, configurándose así el andamiaje institucional del Programa Empretec.

En el transcurso del corriente año, las entidades integrantes del Programa, ante el éxito del mismo, decidieron constituir la Fundación Empretec, con la intención de darle mayor continuidad y autonomía financiera a las actividades del Programa.

a. OBJETIVOS

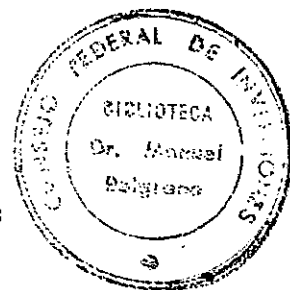
Empretec realiza, sin fines de lucro, las siguientes tareas:

- Identifica, crea y promueve empresas de base tecnológica;
- Asiste a los respectivos empresarios para aumentar las posibilidades de éxito de su empresa;
- Apoya la concreción de proyectos con potencial de crecimiento, para mejorar la competitividad de la industria y fomentar la investigación.

b. PROGRAMAS DE ACCION

Para el cumplimiento de sus objetivos la fundación Empretec:

- Brinda asistencia técnica y facilidades a los empresarios participantes del programa;



- Contrata expertos y tecnólogos del país o del extranjero para ayudar a resolver problemas;
- Desarrolla convenios con universidades y otros centros de altos estudios para facilitar la formación de nuevas empresas de base tecnológica;
- Promueve nuevas operatorias bancarias para ayudar a la creación y al desarrollo de empresas tecnológicamente innovadoras;
- Facilita la realización de estudios, investigaciones, seminarios y conferencias que tiendan al perfeccionamiento de los empresarios cuyos proyectos sean de interés y base tecnológica.

c. TAREAS REALIZADAS

Para iniciar la actividad se concibieron cursos intensivos en los cuales, durante 15 días los empresarios participantes -en número de 25 ó 30 por curso- realizaron un trabajo muy aplicado.

El primero de estos cursos se realizó en Buenos Aires y durante 1988 hubo otros dos en Mendoza y en Córdoba. De los mismos tomaron parte interesados de todas las provincias y también del Uruguay y de Chile, cumpliéndose así con la idea de que tuvieran alcance regional. En el mes de abril de 1989 se realizó un cuarto curso en la Universidad de Mar del Plata.

El éxito entre el sector empresarial fue muy grande llegando a recibirse más de 1.700 solicitudes entre las cuales hubo que hacer una rigurosa selección.

En el marco del convenio económico celebrado entre Argentina e Italia, en el cual se ofrece una amplia gama de posibilidades para los pequeños y medianos empresarios - quienes buscan en muchos casos, una relación con firmas italianas para establecer joint-ventures, convenios de transferencia de tecnología o

posibilidades de marketing - Empretec busca información y contactos entre empresarios de ambos países.

En tal sentido realiza un esfuerzo conjunto con la oficina del FNUD en Buenos Aires, quien asesora al Banco de la Ciudad y ha montado una red a través de las oficinas de ONUDI para búsqueda de información y contactos.

De esta manera los planes de negocios que los participantes de Empretec desean explorar con una contrapartida italiana, son complementados en su presentación y estructura por la Fundación y luego derivados a través de la oficina del FNUD para explorar la posibilidad de colaboración con Italia.

Desde sus comienzos el Programa Empretec tuvo una serie de rasgos muy positivos. En primer lugar, es un proyecto ligado a la capacitación empresarial en la convicción que la iniciativa privada y el espíritu de empresa y de riesgo son motores fundamentales del desarrollo; en segundo lugar reconoce la variable tecnológica como un elemento esencial del crecimiento; en tercer término constituye un ámbito de cooperación internacional, de tal manera que el país puede tener acceso a experiencias y oportunidades emergentes de otros países y por último establece la cooperación entre el sector privado y el público argentino, estando en este caso la representación del sector público en un conjunto de Bancos que pertenecen algunos a la esfera nacional y otros a las provinciales.

BANCO NACIONAL DE DESARROLLO

a. ANTECEDENTES

El Banco Nacional de Desarrollo (BANADE), desde sus orígenes como Banco Industrial de la República Argentina, tuvo como misión fundamental asisir financieramente a las pequeñas y medianas empresas, mediante el otorgamiento de préstamos a largo plazo destinados a financiar sus iniciativas de inversión.

En el período transcurrido entre 1973 y 1976, existió un sistema de nacionalización de los depósitos del sistema financiero, lo que implicó que los bancos se convirtieran en simples intermediarios entre el depositante y el Banco Central de la República Argentina, efectuándose todo el financiamiento del sistema a través de redescuentos que el BCRA otorgaba a los bancos. La autoridad monetaria fijaba también las tasas activas y pasivas, siendo estas tasas durante este período fuertemente negativas.

A partir de 1976, ante las altas tasas de inflación vigentes, los créditos para financiar la compra de activos fijos o proyectos de inversión, comenzaron a ser indexados, lo cual significó para los inversores pasar de un sistema con tasas de inversión fuertemente negativas, a otro con tasas crecientemente positivas. Simultáneamente se fue realizando la reforma del sistema financiero, por el cual el BCRA transfería depósitos a las entidades, que debían cancelar los redescuentos anteriores, liberándose además la tasa de interés. Esto último desató una fuerte puja entre las entidades por atraer al público inversor. Los inversores, ante esta situación respondieron reduciendo especulativamente el plazo de sus imposiciones ante la alternativa de renovarlas a mejor tasa, con lo cual el grueso de los depósitos del sistema se efectuaron a plazos muy cortos.

Esto afectó particularmente al BANADE, dado el carácter de largo plazo de sus préstamos que debieron ser atendidos con recursos que en su mayoría no excedía el plazo de treinta días.

El Banco siguió por su parte una política de concentración de sus préstamos. Según lo informa el propio Banco en su memoria correspondiente a 1987 (la última publicada), 18 empresas (10 estatales y 8 privadas), absorbían el 50 % de su cartera y solo 50 empresas recibieron el 74% del total de préstamos del banco. Al mismo tiempo se producía una marginación de las empresas medianas y pequeñas, las que en 1983 recibieron solo 34 créditos, a razón de un préstamo promedio por año y por sucursal, nivel de productividad harto elocuente.

Resulta interesante también analizar las características de las operaciones y fuentes de financiamiento del Banco. Durante 1987, el 18,7 % de sus operaciones totales fueron préstamos en moneda local, el 78,3 % préstamos en moneda extranjera y el 3% avales. Las fuentes de financiamiento han tenido un comportamiento acorde con esta mayor relevancia de las de origen externo. Mientras que históricamente (hasta 1976), el BANADE financiaba mayoritariamente sus operaciones con fuentes locales, a partir de ese momento pasó a depender mayoritariamente de fuentes externas, las que llegaron en el año 1984 a representar el 80% de sus fuentes de fondos.

A partir de esa fecha, comenzó a revertirse esta situación, y en noviembre de 1988 las fuentes de financiamiento de la cartera de préstamo se componían en un 58% por fuentes de origen externo y el resto de origen local, si bien en esta última se incluye redescuentos otorgados por el BCRA en base al préstamo otorgado por el BANCO MUNDIAL (Línea FOPYME).

b. SITUACION ACTUAL

En la actualidad el BANADE se limita a ofrecer la línea FOPYME, ya sea en forma directa o como banco de segundo piso, a través de los bancos privados u oficiales con los cuales tiene firmado convenios de complementación. Esta línea proviene de un préstamo por 300 millones de dolares otorgado por el Banco Mundial, que el Banco Central convierte a australes y presta

automáticamente al BANADE, el que a su vez lo presta a sus clientes a una tasa del 8% anual sobre capital ajustado por Índice de Precios Combinado y a un plazo de hasta 10 años, con un máximo de tres de gracia.

El préstamo puede destinarse a la adquisición de maquinaria y/o equipos nuevos de origen nacional o importados mas las construcciones requeridas por el proyecto. Se financia el 80% de dicho monto, hasta un máximo de u\$s 3.200.000.- y puede complementarse con un préstamo destinado a financiar el incremento del activo de trabajo necesario. Este último es a un plazo de 3 años, con 6 meses de gracia y a una tasa del 12% anual sobre el capital ajustado por I.P.C.

Además de la línea FOFYME, el BANADE ofrece las correspondientes a los acuerdos firmados con Italia y España, si bien en ambos casos la tramitación se inicia en la Secretaría de Industria y Comercio Exterior y luego pasa al BANADE. Mas adelante se tratará separadamente el caso de los acuerdos con Italia y España y las posibilidades de negocios que generan para las PYMES.

Estas líneas se complementan con algunos fondos remanentes de líneas otorgadas por la República Democrática Alemana (u\$s 20.000.000 originales; Checoslovaquia (u\$s 5.000.000); España (u\$s 105.000.000); Suiza (Fs.Ss. 100.000.000); Polonia (u\$s 5.000.000); Perú (u\$s 10.000.000). Algunas de estas líneas han vencido y aún no se han renovado, mientras que otras (como el caso de Suiza), se han visto afectadas por la falta de acuerdo con el Club de París.

Recientemente el Banco ha incorporado una línea de corto plazo, para descuento de facturas. Las PYMES que realicen trabajos para empresas de primer nivel, pueden descontar las facturas que emitan sin esperar a su vencimiento para cobrarlas. Probablemente por la crisis que atraviesa la industria, esta línea ha tenido muy poca receptividad.

BANDO PROVINCIA DE BUENOS AIRES

a. PRINCIPALES LINEAS DE CREDITO

Las líneas de crédito para inversión que ofrece el Banco Provincia son fundamentalmente las provenientes del exterior, en particular FOPYME y Crédito Italiano, aunque existen algunos otros convenios con bancos del exterior para financiar la adquisición de bienes de capital, como por ejemplo el firmado con el Banco de Bilbao (Vizcaya) que financia el 85 % del Valor FOB de los bienes importados de España, Francia e Italia.

Este último tipo de crédito no presenta las ventajas de los otros para las PYMES, ya que al financiar solo el 85 % del Valor FOB, les obliga a abonar al contado no solo el 15% restante, sino también los gastos de importación, lo que eleva considerablemente la parte que debe ser abonada al contado, mientras que las otras líneas de crédito financian hasta el 100 % del valor de las máquinas (Cto. Italiano) o incluyen parte del activo de trabajo (FOPYME). Como ventaja adicional, las importaciones realizadas por medio del Cto. Italiano no abonan recargos de importación.

Existe una línea de crédito especial destinada a la adquisición de grupos electrógenos por parte de pequeñas y medianas empresas industriales, mineras, agropecuarias y comerciales, que a pesar de sus condiciones ventajosas, no ha sido muy utilizada por los clientes. Los beneficiarios podrán ser atendidos en grupos solidarios de dos o más empresarios en forma mancomunada y para el uso en común del bien adquirido.

El préstamo financia hasta el 70 % del valor de compra de los bienes, que pueden ser nuevos o usados, lo que lo diferencia de otras líneas de crédito que sólo financian la adquisición de bienes nuevos. El plazo de amortización es de dos años, con cuotas bimestrales ajustables por Índice de Ajuste Financiero más el 1 % efectivo mensual.

b. OPERATORIA Y USO DE LAS LINEAS

- FOPYME.

No es una línea propia del Banco Provincia, sino operada a través del Convenio de Complementación con el BANADE, conjuntamente con otras instituciones bancarias, cuya operatoria ya fue analizada al tratar el Banco Nacional de Desarrollo.

Ha sido la línea de crédito de inversión más utilizada, habiendo entre 30 y 40 créditos concedidos. Su gestión para el Banco es muy ágil, ya que tratándose de créditos de menos de u\$s 100.000 son concedidos autónomamente por el Banco, el que decide sobre la solicitud y envía la orden de desembolso al BANADE. Entre u\$s 100.000 y u\$s 500.000, la decisión es conjunta entre ambos bancos y solo si el crédito excede los u\$s 500.000, se debe obtener la aprobación del Banco Mundial.

- PROYECTOS DE INVERSION EN EL MARCO DEL TRATADO CON ITALIA.

El Banco ofrece sus servicios para la presentación de proyectos de inversión encuadrados en el marco del Tratado con Italia, cuya operatoria general se trata separadamente, los principales de los cuales son los siguientes:

- Búsqueda de socios y/o mercados en Italia a través de la Oficina de Representación con sede en Milán;
- Asistencia técnica para la formulación del proyecto;
- Asistencia técnica para el armado de la ingeniería financiera del proyecto;
- Gestión de la capitalización de la deuda en el caso de optarse por este régimen;
- Complementación de la asistencia financiera italiana con

otras líneas de crédito;

- Prefinanciación de exportaciones;
- Utilización de la red de sucursales en el exterior (Estados Unidos, América Latina), para apoyar las exportaciones del proyecto.

Si bien se han presentado alrededor de 20 proyectos, se encuentran ya en operación solo 2 ó 3. Los inconvenientes fundamentales para un mayor uso de esta línea son la dificultad para conseguir el socio en Italia y el largo tiempo requerido para completar toda la tramitación. Ésta comienza con la presentación de la solicitud al Banco, el cual la deriva a un Comité Técnico - Financiero (integrado por varios bancos); una vez analizada la operación, si es considerada viable, es remitida a la SICE y, si la Secretaría coincide en la aprobación, es enviada al Comité del Tratado y, posteriormente, a aprobación del Gobierno Italiano. De allí vuelve al Banco, para la apertura de la carta de crédito.

EL PROGRAMA DE PROMOCION DE INVERSIONES INDUSTRIALES
DEL EXTERIOR

Este programa, conocido por sus iniciales P.P.I.I.E. nace con el auspicio de la ONUDI que pone al servicio del mismo su Servicio de Promoción de Inversiones, con oficinas de promoción industrial en 9 países (Alemania, Francia, Corea, Japón, Polonia, Austria, Estados Unidos, Suiza e Italia), las que en colaboración con la División de Inversión Industrial de la Sede Central de la ONUDI, promueven la transferencia de capitales y recursos tecnológicos de los países industrializados hacia países en desarrollo a través de contactos directos entre empresas.

La asociación propuesta entre pequeñas y medianas empresas argentinas con otras similares de países desarrollados, puede asumir distintas modalidades, por ejemplo, entre otras:

- Inversiones directas de capital
- Provisión de maquinarias y equipos
- Transferencia de Tecnología
- Joint Ventures comerciales

Estas asociaciones que el programa propone son un instrumento útil para obtener recursos de capital, incorporar tecnología, acceder a nuevos mercados, desarrollar nuevos productos y en general mantener la actualización tecnológica de la empresa.

En el marco del programa, se realizaron actividades promocionales, como la impresión de un folleto sobre el marco jurídico legal de la inversión extranjera en la Argentina y lo más relevante fue la realización de un seminario en Holanda, adonde se presentaron alrededor de un centenar de proyectos argentinos.

Lamentablemente, el esfuerzo se discontinuó y aunque ignoramos exactamente el motivo, probablemente por no haber aguardado la lenta maduración que generalmente tienen estos proyectos.

EL TRATADO CON ITALIA

a. ANTECEDENTES

Aún antes de firmarse el Tratado Asociativo Particular con la República Italiana, el gobierno de aquel país había ofrecido al nuestro el otorgamiento de créditos para la importación de bienes de capital de origen italiano, lo cual se ratificó durante la 2da. reunión de la Comisión Mixta Argentino-Italiana para la Cooperación Económica Industrial y Financiera, reunida en Buenos Aires entre el 18 y el 20 de diciembre de 1985.

El monto ofrecido era de 60 millones de EDUs (unidad monetaria europea) anuales entre 1986 y 1988. La tasa del préstamo era del 1,75 % anual y el plazo de 20 años, con 5 de gracia, condiciones en las que se ofreció a las empresas en el primer llamado efectuado por la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE). En posteriores llamados, y especialmente por los problemas que se plantearon con el BANADE (banco local agente) ante lo dilatado del préstamo, el plazo fue reducido a 10 años.

Al firmarse el 10.12.87 el Tratado Asociativo Particular entre ambos países, conjuntamente con un Acta y dos Addendas que lo ponían en vigencia, este préstamo concedido en condiciones concesionales dentro de los Fondos de Ayuda al Desarrollo del Gobierno Italiano, quedó incluido dentro de lo acordado en los Tratados. Además el Tratado iniciaba un Programa de Apoyo al Desarrollo Económico Argentino destinado a generar inversiones por un monto estimado de 5000 millones de dolares en el período 1988-1992.

Este proceso de inversiones se generaría mediante asociaciones o joint-ventures entre empresas de ambos países, preferentemente medianas o pequeñas, estimándose que aproximadamente una tercera parte de los fondos necesarios sería aportado por las empresas argentinas, otro tercio serían fondos de ayuda al desarrollo prestados por Italia en condiciones concesionales para importación de bienes de capital de aquel origen, y el resto

sería aportado por las empresas italianas. Al tratar los antecedentes de las joint-ventures, se comentó el apoyo especial brindado por Italia a través de su Ley N° 49 del año 1987 a sus empresarios que efectuaran este tipo de inversiones en países del tercer mundo.

b. OPERATORIA

El 3.11.88, la SICE dictó la Resolución N° 796 que aprueba la Guía para la Presentación de Proyectos de Inversión del Sector Privado, en el marco del Tratado con Italia, con la información mínima que deberán completar los interesados en encarar joint-ventures con empresas italianas.

Esta información deberá presentarse ante los Bancos intervinientes, quienes realizarán un primer análisis de factibilidad del proyecto, que en caso de ser aprobado y avalado por el Banco, pasará al Comité Técnico Financiero, luego a la SICE, posteriormente al Comité del Tratado y por último al Gobierno Italiano, regresando al Banco donde se inició el trámite para su puesta en marcha.

Los Bancos que reciben las solicitudes e inician el trámite se convierten en avalistas de la operación, por lo tanto es de la mayor importancia su estudio de la "ingeniería financiera" del proyecto.

c. SITUACION ACTUAL

El Tratado no ha generado en sus dos primeros años de vida la corriente de inversiones que se esperaba, debido a varios motivos, entre los cuales los mas importantes son:

- La dificultad en encontrar un socio en Italia. Si bien algunos bancos, centrales empresarias y organismos de cooperación del Gobierno Italiano (como el ICE), ofrecen sus servicios dirigidos a ubicar una empresa italiana para asociarse, no es fácil vencer la resistencia originada en el

mutuo desconocimiento, la distancia física y la diferencia de contexto socioeconómico.

- La inestabilidad de la situación económica de la Argentina, que dificulta cualquier decisión de inversores extranjeros acostumbrados a economías más estables.

La complejidad de las tramitaciones burocráticas, particularmente en nuestro país, que alarga innecesariamente los plazos de la operación.

Los inversores italianos, a pesar de las grandes facilidades que les otorga su gobierno, se manifiestan partidarios de asociaciones en que aporten su tecnología, know-how o mercados y no sus capitales, mientras que los argentinos demandan generalmente estos últimos.

EL TRATADO CON ESPAÑA

Este Tratado, firmado el 31 de enero de 1988, sigue en líneas generales al suscripto con la República Italiana. También prevé el otorgamiento de créditos en condiciones concesionales para importación de bienes de capital españoles como asimismo "pone a disposición del Gobierno Argentino facilidades financieras concesionales dirigidas a proyectos de inversión de carácter productivo realizados mayoritariamente por el sector privado."

A diferencia del tratado con Italia, en cuyas addendas se mencionaban numerosos emprendimientos del sector público a incluir en el mismo, el acuerdo con España privilegia claramente las inversiones a realizar por el sector privado.

Siendo posterior al Tratado con Italia, el grado de avance es aún menor que el de éste, habiendo sido ratificado recientemente por nuestro Congreso. Lo que puede mencionarse es la buena disposición del Gobierno Español, avalada por la misión que nos visitara en fecha reciente, y se espera que próximamente la SICE efectúe un llamado para la presentación de proyectos encuadrados en el Tratado.

CENTRO DE ASISTENCIA TECNICA E INFORMACION PARA LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (ATI)

La red nacional ATI comenzó su existencia formal a partir de la resolución 307/86 del 2 de junio de ese año. La idea que animaba ese texto legal era generar pequeños equipos de hombres que, con el respaldo de los principales organismos nacionales interesados en el desarrollo industrial, asumieran el desafío de recorrer las provincias para ir al encuentro de las necesidades de los pequeños y medianos empresarios allí donde estuvieran.

De esta manera se procuraba romper con uno de los condicionamientos históricos que han trabado el desarrollo de las PYMES, sobre todo del interior del país: la dificultad o la imposibilidad de acceder a la información y capacitación necesarias para producir en condiciones competitivas.

Para la creación de cada Centro confluyen, mediante la firma de un convenio, la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (Secretaría de Desarrollo Industrial), el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), el Banco Nacional de Desarrollo (BANADE) y la provincia respectiva.

a. OBJETIVOS

Desde sus comienzos los objetivos de los Centros ATI pueden sintetizarse como sigue:

- Contribuir al desarrollo de las PYMES provinciales y asistirles en todos los aspectos que traban su desenvolvimiento.
- Promover y proponer cauces de asistencia técnica en función de los problemas y carencias detectadas en las PYMES.
- Impulsar el accionar de grupos empresarios con la finalidad que ejerciten en común la solución de sus necesidades.

- Difundir la existencia de prestaciones de la SICE y otras instituciones relacionadas con la misma, extendiendo y ampliando de manera constante el accionar entre el empresario promoviendo la integración del mismo con la comunidad y con los planes de desarrollo.
- Informar a las PYMES respecto a: financiamiento disponible, comercio exterior e interior, leyes de promoción, tecnología, organización y desarrollo empresario, actualización legal e impositiva y todo tipo de inquietud que pueda canalizar el centro.

b. PROGRAMA

Para el cumplimiento de dichos objetivos, se pueden definir cuatro grandes líneas de acción: i) Información; ii) Asesoramiento; iii) Capacitación; iv) Ventanilla de la SICE.

i) Información: Las tareas de información apuntan tanto a poner en conocimiento de las PYMES, todos aquellos temas, que puedan resultar de su interés como las de difundir las prestaciones de los Organismos patrocinantes SICE, INTI, BANADE y de cualquier otro organismo que tenga información o brinde servicios de interés para las PYMES, facilitando el acercamiento entre los mismos y sus potenciales usuarios.

Los temas a ser difundidos o sobre los cuales el Centro debe prestar su asesoramiento son:

- Normativa, procedimientos, servicios y publicaciones a nivel Nacional y Provincial sobre:
 - . Exportaciones
 - . Importaciones
 - . Promoción y fomento industrial
 - . Registro Industrial de la Nación
 - . Propiedad Industrial (Marcas y Patentes)

- . Compre Nacional
 - . Aduana
 - . Impositiva, etc.
-
- Información tecnológica: Servicios y publicaciones del INTI y otras instituciones tecnológicas.
 - Información financiera: Líneas de crédito internacionales, nacionales y provinciales.
 - Control de calidad: Organismos que brindan asesoramiento respecto de normas técnicas internacionales, regionales y sectoriales.
 - Mercado: Oportunidades comerciales, estudios de mercado, proveedores, cámaras (servicios y publicaciones) y servicios de Consejerías económicas.
 - Información sobre capacitación: Difusión de cursos de diversas entidades de interés para FYMES.

Las tareas de difusión de información que los Centros deben llevar a cabo son de dos tipos:

- Difusión masiva de información referida a los temas citados precedentemente, a través de distintas formas según las realidades provinciales (en mano, por correo, mediante medios masivos como Diarios, radio y TV; a través de Cámaras, carteleras, etc.)
- Atención de consultas puntuales con información propia o solicitando la respuesta a la Central de Coordinación quien la derivará al Organismo pertinente. (Este segundo tema se relaciona con el punto 2, Asesoramiento).

ii) Asesoramiento: El tipo de asesoramiento brindado por los Centros puede presentar distintos niveles que se relacionan con

la procedencia de la demanda. Un listado no taxativo de los mismos puede ser el siguiente:

- Una simple orientación y/o derivación.
- Funcionar como una ventanilla única de información para el empresario, brindando los distintos datos requeridos para la formulación de un proyecto de cualquier tipo. Por ejemplo: Ante un requerimiento empresarial respecto de un crédito internacional, brindarle información sobre la normativa del tratado, asesorarlo respecto de la presentación, los trámites requeridos, facilitarle listados de proveedores de equipamiento, informarle sobre las oportunidades comerciales para exportar, etc.
- Asesoramiento específico (en gestión, tecnológico a través de un Centro del INTI, efectuando un estudio de mercado, etc.).
- Supervisión de un proyecto.
- Estudio de prefactibilidad.
- Formulación concreta del proyecto.

Los posibles demandantes de un Centro son:

- Los pequeños y medianos empresarios (de sectores formales e informales).
- Las Cámaras empresarias.
- Los Organismos Provinciales y Nacionales.

iii) Capacitación: Coordinación de actividades de capacitación (conjugando oferta con la demanda y contribuir al mayor ajuste entre ambos).

Relevamiento de la oferta de capacitación existente en organismos provinciales, nacionales, universidades y entidades privadas y coordinación con los gobiernos provinciales y Cámaras para concurrir con un mínimo de costos a satisfacer las necesidades del empresariado PYME.

- iv) Ventanilla de la SICE: Uno de los objetivos previstos para la Red de Centros es su posibilidad de funcionar como ventanilla para trámites a iniciarse en la SICE, en el interior del país. A título tentativo se utilizó la Red como ventanilla del Crédito Español, del RIN y del FOPEX, con buenos resultados.

La posibilidad de afianzar este tema con la Secretaría, así como la de efectuar alguna experiencia con algún otro Organismo Nacional, permitirá avanzar en el proyecto de ventanilla de trámites única y simplificada para los pequeños y medianos empresarios.

c. ESTRUCTURA MINIMA

La estructura mínima de un Centro ATI está compuesta por un Director (algunas provincias tienen también un Consejo Asesor); un Extensionista (generalmente son ingenieros de INTI y BANADE); éste atiende todas las inquietudes del empresario y las reúne en una ventanilla única; no espera que los empresarios lleguen al Centro ATI sino que ellos visitan las empresas y ofrecen los servicios de INTI y BANADE; un Evaluador Económico y un Financiero y un Administrativo (éstos dos últimos nombrados por la provincia correspondiente).

A cargo de la Coordinación y Supervisión de la marcha general de la red de Centros ATI se encuentran el Centro de Coordinación Operativa, que depende de la Dirección Nacional de Desarrollo Regional, de la Subsecretaría de la FYME. Esta Central además cumple la función juntamente con el INTI en los aspectos específicamente tecnológicos, de alimentar de información a los

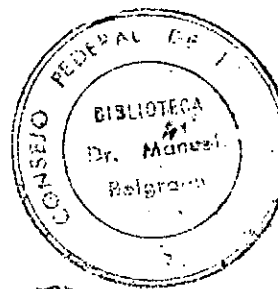
Centros, producir material de difusión especializada y organizar cursos de capacitación para el personal.

En la actualidad se está constituyendo una base de datos estadísticos para toda la Red que permitirá a los Centros, que están siendo equipados con microcomputadoras, conectarse a diversas fuentes de información, como el Centro de Investigación Documentaria del INTI, el Sistema de Información Comercial Computarizado de Comercio Exterior y a una base de datos normativa a crearse en la Central de Coordinación Operativa. A través de ellos se obtendrá información sobre líneas de crédito, trámites de industria, trámites de aduana, listado de Cámaras, Centros e Institutos de Investigación, así como, asesoramiento en normas técnicas.

d. RECURSOS

La Red cubre todas las provincias del país, si bien en la actualidad funcionan solamente 17, constituyendo la única excepción la provincia de Buenos Aires. Los gastos que genera su funcionamiento los cubren: los correspondientes a locales, papelería, servicios telefónicos y personal administrativo, la provincia en la que se encuentra radicados el centro; el resto es cubierto alrededor de dos terceras partes con aportes del INTI y aproximadamente una tercera parte con aportes de BANADE.

Buenos Aires, 30 de noviembre de 1987



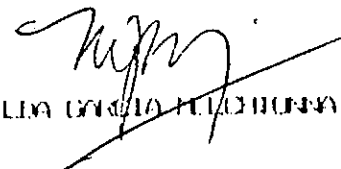
Señor
Secretario General
del Consejo Federal de Inversiones
Ing. Juan Jose CIACERA
S / D.

C. F. I.
INGRESO
30/NOV 1987
No. 5836

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme al Sr. Secretario General con el objeto de acompañarle a la presente el Segundo Informe Parcial del trabajo "DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL EXTIRPAMIENTO DE AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y POLITICA INDUSTRIAL EN CUADROS TERRITORIALES ACOTADOS".

Sin otro particular, saludo al Sr. Secretario General muy atentamente.


NILDA GARCIA PELLEGRINI

DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL ESTRATO PYME

EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ACOTADOS

SEGUNDO INFORME PARCIAL

INDICE

<u>TEMA</u>	<u>Nº DE PAGINA</u>
1. DESCRIPCION PRELIMINAR DEL PROGRAMA DE COOPERACION	1
a. ANTECEDENTES	1
b. CRITERIOS UTILIZADOS PARA LA SELECCION DE EMPRESAS	2
c. EMPRESAS SELECCIONADAS PARA EL PROGRAMA DE COOPERACION	2
d. PROGRAMA DE COOPERACION	6
2. CARACTERIZACION DE LAS FIRMAS DE ZONA NORTE Y ZONA SUR A PARTIR DE LOS PRIMEROS RESULTADOS DE LA MUESTRA	9
a. INCONVENIENTES PARA UNA TIPIFICACION DE EMPRESAS	9
b. LA DEFINICION DE PYMES UTILIZADA	10
c. CRITERIOS DE CLASIFICACION ADICIONALES UTILIZABLES	11
d. DIAGNOSTICO PRELIMINAR DE PYMES DE ZONAS NORTE Y SUR	12
3. ORGANIZACION DE UNA REUNION SOBRE PROBLEMAS TECNOLOGICOS	16
a. GESTIONES REALIZADAS	16
4. AGENCIAS GUBERNAMENTALES OFERTANTES DE INSTRUMENTOS DE AYUDO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	19

INSTRUMENTOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

SEGUNDO INFORME PARCIAL

1. DESCRIPCIÓN PRELIMINAR DEL PROGRAMA DE COOPERACIÓN

a. ANTECEDENTES

Uno de los objetivos primordiales de este estudio de instrumentos de apoyo a la pequeña y mediana empresa, es la formulación, aplicación y posterior evaluación de un programa de cooperación por parte de la Provincia de Buenos Aires, dirigido al sector de industrias metalmeccánicas.

En el primer informe, se efectuó un relevamiento de la oferta existente de instrumentos de apoyo, por parte de los distintos organismos nacionales y provinciales que dirigen su accionar hacia el estrato de empresas PYME, en las áreas de Tecnología, Asociaciones, Gestión Empresarial y Apoyo Financiero. En base a dicha oferta, será elaborado el Programa de Cooperación.

Las empresas seleccionadas corresponden a dos áreas geográficas del Gran Buenos Aires:

- Zona Sur, que comprende los Partidos de Avellaneda, Lanús y Lomas de Zamora.
- Zona Norte, que comprende los Partidos de Vicente Lopez, San Isidro y San Fernando.

En los puntos siguientes, se detalla, en primer lugar, los criterios utilizados para la selección de empresas; en segundo lugar se presenta la lista de empresas seleccionadas en cada zona en base a dichos criterios; y finalmente el contenido preliminar del Programa de Cooperación, analizando previamente las principales características que deberá reunir este Programa.

b. CRITERIOS UTILIZADOS PARA LA SELECCION DE EMPRESAS

De las empresas pertenecientes al sector metalmeccánico relevadas en la encuesta realizada en el marco del Convenio de Cooperación OFI-CEPAL, se seleccionaron aquellas que revelaban poseer un mayor dinamismo, asociado con inquietudes innovadoras en distintos aspectos.

Se analizaron las respuestas de las empresas a 18 preguntas formuladas en la encuesta, indicativas del grado de interés de las firmas en temas relacionados con:

- Deseo de vincularse con el sistema científico-tecnológico;
- Nivel de equipamiento y avance en temas de Investigación y desarrollo;
- Participación en Agrupaciones con finalidad exportadora, compra de insumos y desarrollo tecnológico;
- Experiencia exportadora;
- Inversiones realizadas en los últimos años y planes futuros;

A partir del relevamiento efectuado, se seleccionaron las empresas que cumplen con los requisitos de elegibilidad mínimos para participar del Programa de Cooperación, detalladas en el punto siguiente.

c. EMPRESAS SELECCIONADAS PARA EL PROGRAMA DE COOPERACION

ZONA SUR. Del total de 74 empresas relevadas en la encuesta en los tres partidos de esta zona, se seleccionaron las siguientes 36:

Nº

<u>ENC.</u>	<u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>	<u>DIRECCION</u>
31	Delpiano y Rionegro S.A.	Catamarca 2460 - LANUS
35	JUNTARES S.A.	Eustanante 345 - Gerli
36	Est.Mecanico Marte SRL	Jujuy 1132 - Lanus
38	Industrias Delgado S.A.	Quilmes 1291 - V.Alsina (Lanus)

N*

<u>ENC.</u>	<u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>	<u>DIRECCION</u>
39	Lande S.A.	Onel D'Ello 2149 - Lanus Oeste
42	Trevisan Hnos S.A.I.C.	Av. Rosales 1241 - R.Escalada (Lanus)
44	Domingo Antonio Capria	Jose M. Moreno 754 - Lanus
45	Industrias Fugliese S.A.	A.Del Valle 1180 - Lanus
46	Electr.Indust.Zoloda S.A.	Ministro Brin 3637 - Lanus
48	Tekmatic S.A.	Salta 593 - Lanus
49	Federico Vogt Est.Met.	Maldonado 355 - R.Escalada (Lanus)
59	Payro S.R.L.	Payro 345 - L.de Zamora
68	Forja Atlas S.A.	Friedrichs 323 - Liavallol (L.Zamora)
71	Manipul	Brasil 220 - Lanus
74	Brosio y Cia. S.A.	Fcio.Varela 1650 - Avellaneda
78	Talleres INA S.A.	Lacarra 1130 - Avellaneda
80	Luxsa S.A.	Aldecoa 1154 - Avellaneda
82	Ind.Electr.NAZA y Cia.	Uruguay 267 - Avellaneda
266	Automacion Micromecanica	Lincoln 117 - Wilde (Avell.)
274	Aurelio Gundin S.A.	Onel.Garcia 502 - Avellaneda
276	Oxicorte S.A.	Ecuador 760 - Avellaneda
287	Valam S.A.I.C.	B.de los Ital.536 - Wilde (Avell.)

Nº

<u>ENC.</u>	<u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>	<u>DIRECCION</u>
295	Fouces y Fudor	Jose M. Estrada 2245 - Avellaneda
312	Rolamar S.A.C.I.F.	Irala y Aconca - Llavallol (L.Zamora)
15	Arsenio Samovich y Cia	Friedrichs 844 - Llavallol (L.Zamora)
317	Olivero Rodriguez Electr.	San Antonio 757 - Turdera (L.Zamora)
324	Thermax S.A.	Molina Arrotea 1650 - L. de Zamora
327	Davica S.A.	Brasil 2560 - V.Alsina (Lanus)
331	Indumag Electronica	Va.de Lujan - Lanus Este
344	Merle S.A.	M. Fedraza 2749 - V.Alsina (Lanus)
349	Fanya S.A.	Warnes 3050 - V.Diamante (Lanus)
389	Gregori S.A.	Aldecoa 1277 - Avellaneda
391	Ilga S.A.	Gral. Molinas 846 - Sarandi
601	Frutex S.A.C.I.F.I.A.	Belgrano 2050 - Avellaneda
621	Garaventa Hnos. S.A.	L.M.Campos 2347 - Sarandi (Avell.)
622	Tecnon Argentina	Cordoba 1220 - Sarandi (Avellaneda)

ZONA NORTE. Del total de 44 empresas relevadas en la encuesta en los tres partidos de esta zona, se seleccionaron las siguientes 20:

Nº

<u>ENC.</u>	<u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>	<u>DIRECCION</u>
93	TEAD Instrumentación S.A.	Alsina 5014 - Munro - Vte. Lopez

Nº

ENC. NOMBRE DE LA EMPRESA

DIRECCION

117	Rodolfo Budak S.A.	Panamá 1726 - Martinez - San Isidro
241	Colloca S.A.	Esmeralda 1888 - Florida - Vte. Lopez
242	Ind. Metal. Céspedes S.A.	Ader 1134 - V.Adelina - San Isidro
246	Lentax S.A.	Edison 1191 - Martinez - San Isidro
248	Tezza S.A.	Montes de Oca 6429 - Vte. Lopez
252	Inflex S.A.	25 de Mayo 1764 - San Fernando
259	Met.Aquiles Tregnaghi	Roca 4531 - Florida - Vte. Lopez
394	Magnet S.R.L.	Mejico 1565 - Martinez - San Isidro
397	Lino S.A.I.C.F.e I.	Quyo 3422 - Martinez - San Isidro
446	Dinatécnica S.A.	B.Encalada 35 - Munro - Vte. Lopez
451	Cincam S.A.I.C.F.e I.	Posadas 2620 - Munro - Vte. Lopez
452	Prax y Tell S.A.	Aneghino 539 - V.Martelli - Vte.Lopez
455	Interieur Forma S.A.	Quirno Costa 1957 - San Fernando
500	Tecin Rocembaguer	M.de Oca 6719 - Munro - Vte. Lopez
610	Maquivial S.A.I.	Corregal 4147 - Munro - Vte. Lopez
613	Impra S.A.	Alam 3265 - Munro - Vte. Lopez
614	Pratt y Cia. S.A.	Gral. Roca 4032 - Munro - Vte. Lopez
617	Carballo y Cia. S.A.C.I.F.	Morris 563 - Munro - Vte. Lopez
624	Servotron S.A.	Zufriategui 4921 - Munro - Vte. Lopez

d. PROGRAMA DE COOPERACION

El Programa de Cooperación deberá reunir algunas características que faciliten su implementación, tales como:

- Poner al alcance de los empresarios la oferta existente en las distintas áreas que abarca el programa, efectuando acuerdos con los organismos ya existentes que presten el servicio ofrecido.
- Estar basado en un número reducido de propuestas concretas.
- Ser de interés de los empresarios.
- Apoyarse en planes ya probados o en ejecución.

El Programa de Cooperación comprenderá cuatro áreas principales relacionados con temas de interés para las PYMEs.

APOYO FINANCIERO - INVERSIONES

En nuestro país existen muy pocas líneas crediticias destinadas a financiar inversiones; prácticamente la totalidad de ellas proviene de fuentes externas o está vinculada con los acuerdos firmados con otros países. Dadas esas características de los fondos disponibles, una acción eficaz al respecto requerirá acercar a las empresas a las contrapartes de otros países o facilitarle la gestión crediticia. A continuación, se detallarán las acciones propuestas en cada caso.

PROYECTOS DE INVERSIONES EN EL MARCO DE LOS TRATADOS CON ITALIA Y ESPAÑA. Se propone utilizar todas las vías aptas para establecer las necesarias vinculaciones entre empresarios argentinos e italianos. Las instituciones que actualmente se encuentran operando en la tarea de vincular a los empresarios argentinos e italianos, y con las que se propone convenir el trabajo en conjunto son:

Banco Provincia: A través de su oficina de representación en Milán, ofrece la búsqueda de posibles socios entre las empresas italianas, con quienes los empresarios argentinos puedan efectuar emprendimientos conjuntos, en el marco del Tratado de Asociación Particular con Italia.

Instituto de Cooperación con el Exterior (I.C.E.): A través de su oficina de representación en Buenos Aires, esta institución dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Italia, contacta a los empresarios interesados con las Cámaras Empresarias sectoriales, publicando en sus boletines la lista de empresas argentinas interesadas en asociarse con sus pares italianos. También en su sede de Buenos Aires, pueden consultarse las guías de las industrias italianas, que contienen buena información sobre las empresas de cada sector.

Mundoempresa: Deberá aprovecharse el convenio de cooperación existente entre la Provincia de Buenos Aires y esta institución para la búsqueda de empresarios FyMEs italianos interesados en asociarse con empresarios FyMEs argentinos.

Departamentos de Pequeña y Mediana Industria de la Unión Industrial y la C.G.I.: Ambas instituciones han mostrado su interés en promover emprendimientos conjuntos de sus asociados con empresarios italianos, para lo cual han firmado convenios con las Centrales Empresarias italianas (Confapi, C.N.A. y Confindustria).

OTROS PROYECTOS DE INVERSIÓN - LÍNEA FOPYME. Esta línea proviene de un crédito otorgado por el Banco Mundial al BANADE, que éste presta a otras instituciones, entre ellas el Banco de la Provincia de Buenos Aires, cuya operatoria ya fue explicada en el primer informe.

Además de poner en conocimiento de las empresas la existencia y características de esta línea, y contactarlas con el Banco Provincia, podrá estudiarse la manera de financiar el análisis de factibilidad del proyecto. Una posibilidad sería que el Banco Provincia utilice su personal técnico, o contrate consultores externos del Registro que habilitó a tal efecto, cuyo costo se cargue al proyecto, y se amortice con el mismo.

Asimismo podría ofrecerse a las empresas el estudio tecnológico a efectuar por la C.I.C., lo que se desarrollará al analizar el apoyo tecnológico a brindar por esta institución.

APOYO TECNOLÓGICO

PROGRAMA DE APOYO TECNOLÓGICO. Sus características de detalle deberán discutirse con la Comisión de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (C.I.C.), si bien se considera que su contenido básico debería cubrir, al menos, los siguientes aspectos:

- Análisis de factibilidad de proyectos, desde el punto de vista tecnológico.
- Diagnóstico industrial, que permita informar a los empresarios los principales problemas o cuellos de botella que se le podrían plantear desde el punto de vista de la tecnología en uso.
- Transmisión de la información sobre tecnología disponible internacionalmente, a través del Banco de Datos del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI).
- Convenios para desarrollo de nuevos productos o procesos.

GESTION

CURSOS DE FORMACION DE EMPRESARIOS. En el primer informe, se explicó la mecánica de los cursos ofrecidos por la Fundación Empretec para la formación de industriales pertenecientes a empresas con alto contenido tecnológico. Teniendo en cuenta que la Provincia de Buenos Aires participa indirectamente de la Fundación, ya que el Banco Provincia la integra desde sus inicios como Proyecto Empretec, se propone aprovechar la experiencia acumulada por la misma, para que coordine la ejecución de cursos para empresarios, con características similares a los organizados por la institución.

La idea es acordar un curso especialmente dirigido a los empresarios que se manifiestan como más dinámicos del grupo muestral, y efectuar un seguimiento de los proyectos de inversión que se estudien en el grupo, incluyendo el apoyo financiero, tecnológico, e institucional.

ASOCIACION

PROGRAMA DE FOMENTO DE ESQUEMAS ASOCIATIVOS. A partir de las

entrevistas con los empresarios, se podrá obtener una idea más clara sobre los deseos de los mismos de formar agrupaciones, y por qué son tan pocas las realmente existentes, cuando un primer análisis pareciera indicar la conveniencia de su constitución, tanto para la adquisición de insumos, como para la colocación conjunta de la producción y la exploración de mercados externos.

Se considera conveniente profundizar el estudio de algún caso de asociación productiva de buen funcionamiento en el ámbito industrial, para determinar los motivos fundamentales de su éxito. También podría ser útil contar con la colaboración de alguna Cámara empresaria de la que participen este tipo de Asociaciones, como por ejemplo la Cámara Argentina de Consorcios y Cooperativas de Exportación.

2. CARACTERIZACIÓN DE LAS FIRMAS DE ZONA NOROCCIDENTAL Y ZONA SUR A PARTIR DE LOS PRIMEROS RESULTADOS DE LA MUESTRA

La caracterización de las zonas que se presenta a continuación debe considerarse preliminar, por cuanto en el momento de redactarse este trabajo no se dispone de toda la información necesaria para realizar un diagnóstico acabado. Además, en estos días se están realizando las visitas a las empresas con el objeto de invitarlas a la reunión sobre tecnología, las que se aprovechan para convenir futuras reuniones para profundizar la información obtenida en las encuestas, y de esta manera poder realizar un diagnóstico más acabado.

a. INCONVENIENTES PARA UNA TIPIFICACIÓN DE EMPRESAS ADECUADA

La aplicación de políticas específicas de fomento, tropieza con el inconveniente de que no existe un criterio único, uniforme, que pueda ser utilizado eficazmente para la clasificación de las empresas industriales por tamaño en distintos lugares, tiempos o tipo de actividad, ni tampoco en un mismo ámbito, en igual momento y para un mismo quehacer.

La combinación de más de un criterio de clasificación (personal ocupado, volumen facturado, capital invertido, entre otros), significa un avance lográndose agrupamientos de firmas más homogéneos, pero no lo suficiente como para la aplicación de aquellas políticas a ellos dirigidos.

Por lo tanto, se hace necesario avanzar al interior de los agrupamientos convencionales, en la identificación de tipos de empresas y de problemas específicos ligados a ellas, para lograr un mayor grado de homogeneidad.

Previamente, se detallarán los criterios utilizados para la definición de PYMEs, los que siguen los lineamientos del trabajo de Yoguel y Gatto sobre el tema. (1)

b. LA DEFINICION DE PYMES UTILIZADA.

El relevamiento de empresas pequeñas y medianas de la rama metal-mecánica de la Provincia de Buenos Aires, en el cual se basa esta caracterización de las Zonas Norte y Sur del Gran Buenos Aires, se realizó teniendo en cuenta los siguientes criterios de clasificación, basados en el valor bruto de producción y en el personal ocupado por las firmas.

El estrato de PYMEs está conformado por el conjunto de establecimientos industriales que quedan al excluir las plantas "grandes" y las "microindustrias", por lo que se hace necesario definir en primer lugar estos dos estratos.

PLANTAS GRANDES: Son aquellas que en los Censos Económicos de 1973 y 1984 han declarado un valor de producción anual superior a 3.000.000 dólares.

MICROINDUSTRIAS: Son las plantas que ocupan hasta 5 personas o que, superando este límite, tienen un valor de producción inferior a los 50.000 dólares anuales.

El grupo PYME, a su vez, se subdivide en los siguientes subestratos:

ESTABLECIMIENTOS MEDIANOS: Son aquellos cuyo nivel de producción es superior a 700.000 dólares anuales y en los que, al menos, el 75% del personal ocupado son asalariados.

(1) Yoguel, Gabriel y Gatto, Francisco; "La Problemática de las Pequeñas y Medianas Empresas Industriales: Algunos Aspectos Metodológicos Aplicados al Caso Argentino"; Buenos Aires, enero de 1989. Programa CFI-CEPAL Pride - Documento de Trabajo NK 18.

ESTABLECIMIENTOS INTERMEDIOS: Este grupo está integrado por plantas cuyo valor de producción es superior a 120.000 e inferior a 700.000 dólares anuales.

ESTABLECIMIENTOS PEQUEÑOS: Este grupo comprende las plantas cuyo valor de producción se encuentra entre 50.000 y 120.000 dólares anuales.

Si bien los criterios básicos son los señalados, al realizarse la encuesta se agruparon todos los establecimientos cuya facturación es inferior a 500.000 dólares, por lo cual figuran juntos establecimientos intermedios y pequeños, pudiendo incluso abarcar microindustrias.

c. CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN ADICIONALES UTILIZABLES

Dado que el accionar de las PYMEs no se produce en forma aislada del conjunto de la actividad económica, los criterios de clasificación deben abarcar tanto aspectos microeconómicos como macroeconómicos.

Con el objeto de lograr un diagnóstico no convencional del estrato de las PYMEs encuestadas, paulatinamente se irán incorporando al mismo aspectos tales como: desarrollo de encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás, mecanismos de subcontratación, grado de diversificación y/o especialización productiva, grado de dependencia de las empresas de mercados de tipo oligopólicos y oligopsonicos, grado de integración horizontal y vertical, entre otros. (2)

La importancia de analizar la articulación de las PYMEs con otras firmas con las que se relacionan tanto a través de sus compras como

(2) Los criterios de clasificación están tomados de Yagué, Gabriel y Kantis, Hugo; Versión preliminar del documento sobre eslabonamientos productivos; Programa CFI-CEPAL FRIDE

de sus ventas, aparece por la necesidad de diferenciar entre situaciones distintas según que las empresas pequeñas o medianas sean más o menos dependientes de aquellas consideradas grandes. En general, puede decirse que la lógica de comportamiento global de las PYMEs trasciende los límites de la propia firma y que para su mejor comprensión requiere el análisis de su inserción en un contexto organizacional mayor, en el que prevalece en su accionar la gran empresa. (3)

d. DIAGNOSTICO PRELIMINAR DE LAS PYMES DE LAS ZONAS NORTE Y SUR

Se señalarán las características específicas de cada una de las zonas mencionadas y sus similitudes o diferencias con el total de las empresas integrantes de la muestra.

La muestra se compone de un total de 188 empresas, de las cuales las 74 de la Zona Sur representan el 39,4% y las 44 de la Zona Norte el 23,4%. Teniendo en cuenta el alto porcentaje de empresas de la Zona Sur sobre el total de la encuesta, los porcentajes correspondientes a esta zona no deberían ser muy distintos de los del total; sin embargo en algunos casos hay diferencias significativas.

Se analizará en primer término, los montos de facturación, los que según lo explicado definen los estratos de empresas. Del total de la muestra, el 5,4% factura más de u\$s 3.500.000 por año, perteneciendo, por lo tanto, al estrato de "empresas grandes". El 55,7% corresponde a "empresas intermedias" y "pequeñas", agrupando a las empresas cuya facturación es inferior a u\$s 700.000 y el 38,9% restante corresponde a las "empresas medianas".

Los porcentajes correspondientes a la Zona Sur, aunque no muy distantes del promedio, demuestran un mayor predominio de los establecimientos intermedios y pequeños, los que representan el 62,2% del total. Los medianos representan el 33,8% y los grandes el 4%.

(3) Yoquel, Gabriel y Kantls, Hugo; op.cit.

En la Zona Norte, por el contrario, se observa una mayor presencia que en el promedio, de los establecimientos de mayor envergadura. En efecto, el 11,6% de las firmas de la zona facturaban más de u\$s 3.500.000 por año; el 44,2%, entre u\$s 700.000 y u\$s 3.500.000 anuales, mientras que las empresas intermedias y pequeñas representaban también el 44,2%, porcentaje que es muy inferior al 62,2% correspondientes a la Zona Sur.

En cuanto al grado de especialización, el mismo se determinó teniendo en cuenta cuántos productos fabrica la empresa y qué porcentajes representan los mismos sobre el total. Se consideran empresas "especializadas" y "muy especializadas", aquellas en las que su principal producto representa entre el 70% y el 100% del total. Por el contrario, se consideran "diversificadas" y "muy diversificadas" aquellas cuyo principal producto representa menos del 70% de sus ventas. El estrato "intermedio" está conformado por las empresas cuyo principal producto representa más del 70% de su producción, pero los productos del número 3 en adelante explican más del 5% de la misma.

En el conjunto de la muestra, el 43,8% pertenece al grupo de empresas de mayor especialización y el 47,6% al de mayor diversificación, restando el 8,6% para el grupo intermedio. Las dos zonas bajo análisis presentan características marcadamente diferenciadas. Mientras que en la Zona Sur el 55,4% de las empresas son especializadas, en la Zona Norte este porcentaje es del 34,9%. Por el contrario, en la Zona Norte el 58,1% del total son empresas diversificadas, mientras que en la Zona Sur este porcentaje disminuye al 37,8%. En ambas zonas el porcentaje de empresas con un nivel intermedio de especialización, es poco significativo y cercano al promedio.

Con relación a la facturación "a pedido", cuyos niveles se miden tomando en cuenta el porcentaje que representa respecto del total de ventas de la empresa, se establecieron tres franjas: la primera corresponde a aquellas empresas con "bajo porcentaje de facturación a pedido", el cual representa menos del 20% del total. Las empresas con "alta facturación a pedido", son aquellas en que la misma representa más del 70% del total, restando la franja intermedia, con facturación a pedido entre el 20% y el 70% del total.

En el total de la muestra, el 27,1% de las empresas tienen bajo porcentaje de facturación a pedido, el 58,3% tiene alto porcentaje de facturación a pedido y el 17,6%, valores intermedios. En la Zona Sur, tienen baja facturación a pedido el 33,8% de las empresas; alta, el 47,3% e intermedia el 18,9%. Los porcentajes son significativamente distintos en la Zona Norte: sólo el 9,1% de las empresas tiene baja facturación a pedido, mientras el 65,9% tiene alta facturación a pedido y el 25% se ubica en la franja intermedia.

El grado de exposición en las ventas mide el grado de sujeción del negocio de una empresa de un mayor o menor número de clientes. (4). Por ejemplo, se considera que una empresa está altamente expuesta cuando su principal cliente absorbe entre 35 y el 50% de su producción y su exposición será muy alta si el porcentaje absorbido es de más del 50%. Por el contrario, se considera de muy baja exposición a las firmas en que ningún cliente supera el 10% de sus ventas y los diez primeros no llegan al 70% de sus ventas; de baja exposición son aquellas que aunque sus diez primeros clientes no superan el 70%, el primero supera el 10%. En el tramo intermedio se ubican aquellas empresas cuyo primer cliente no llega al 35% de sus ventas y entre seis y diez clientes absorben el 70% de sus ventas.

Los valores para el conjunto de la muestra son: alta exposición, 32,6; mediana exposición: 8,3% y baja, 59,1%. Estos valores no difieren significativamente de los de cada zona, aunque en el sur sube el porcentaje intermedio. Los valores de zona sur son: 32,9%, 14,3% y 52,8%, para alta, media y baja exposición, respectivamente. Para Zona Norte, los valores son: 37,2%, 6,9% y 55,8%.

A partir de los elementos disponibles, se puede intentar una primera aproximación descriptiva de las diferencias entre ambas zonas. En primer término, se puede observar una diferencia en el

(4) Yoguel, Gabriel y Kantis, Hugo op.cit.

monto de facturación, indicativa que el tamaño promedio de los establecimientos es mayor en la Zona Norte que en la Sur. Si bien pareciera un elemento subjetivo, las primeras visitas realizadas en ambas zonas para invitar a los empresarios a la reunión sobre tecnología, deja la sensación que el promedio de los establecimientos son más grandes en la Zona Norte que en la Sur, con procedimientos y estructuras internas más sofisticados en aquella que en ésta.

El comportamiento de las variables "especialización" y "facturación a pedido", presenta características aparentemente contrapuestas. Mientras que la Zona Norte presenta una estructura de ventas más diversificadas que la Sur, en "facturación a pedido", registran mucho mayor dependencia de un cliente que en Zona Sur. Una explicación podría ser la mayor incidencia que se presenta en Zona Norte de plantas satélites, o fuertemente dependientes de una terminal (autónoma, por ejemplo). Por lo tanto, si bien la mayor especialización tendría su correlato en la mayor complejidad organizativa de las empresas, la mayor dependencia de terminales se reflejaría en el mucho mayor porcentaje de facturación a pedido en la Zona Norte que en la Sur.

Por último, es poco lo que se puede afirmar sobre la exposición en las ventas, ya que los valores entre zonas presentan pocas diferencias y son muy parecidos al promedio general, lo que no permite aventurar hipótesis especiales.

Resumiendo, en la Zona Norte se puede apreciar establecimientos de mayor envergadura que en la Zona Sur, con fuertes lazos de dependencia con sus clientes ya que el grueso de su facturación es a pedido. Pese a ello, son más diversificados en sus productos, lo que podría explicarse en que si bien el grueso de su producción es a pedido, fabrican una gama de bienes bajo este sistema. También puede pensarse que el grado de exigencia en cuanto a control de calidad impuestos por el cliente "a pedido", facilita un paralelo desarrollo de otros productos.

3. ORGANIZACION DE UNA REUNION SOBRE PROBLEMAS TECNOLOGICOS

a. GESTIONES REALIZADAS

La idea inicial de esta reunión surgió meses atrás con la realización de algunos encuentros con autoridades y técnicos de la Comisión de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (C.I.C.), llevados a cabo en la sede del Banco de la Provincia de Buenos Aires en esta ciudad, con la participación de autoridades de la Dirección Provincial de Política Industrial y de la Pequeña y Mediana Industria, del Consejo Federal de Inversiones (C.F.I.) y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (C.E.P.A.L.).

En estos encuentros preliminares se conversó sobre la mejor manera de acercar a los empresarios al sistema científico - tecnológico, concluyéndose en la conveniencia de efectuar una jornada de trabajo en un centro de investigación de la C.I.C.

A comienzos del mes de octubre se realizó una reunión con el Subdirector de la C.I.C. Ingeniero Luis Traversa en la sede de la Comisión en la ciudad de La Plata, en la cual se hizo el primer esbozo del contenido de dicha reunión, definiéndose las comisiones a organizarse y la fecha tentativa de la jornada.

En posteriores comunicaciones telefónicas se confirmaron las comisiones, personal técnico de la C.I.C. que coordinaría cada comisión, número de empresarios que participaría y lugar y fecha de realización de la reunión.

Simultáneamente, se mantuvieron reuniones semanales en la sede del OFI con la participación de Francisco Gatto, por la CEPAL; Gabriel Yoquel y Hugo Kantis, por el OFI y Ariel Umpierrez y Alejandro Zavalloa, por la Provincia de Buenos Aires. En éstas, se ultimaron los detalles organizativos, definiéndose que el encuentro se realizaría en la primera semana del mes de diciembre, teniendo en cuenta el tiempo necesario para impresión de folletería, invitaciones, visitas a las empresas y necesidad de coordinar la presencia del Señor Ministro de Asuntos Agrarios, Cdr. Jose María Vernet.

Al mismo tiempo, se diseñó un folleto explicativo del contenido del Plan de Cooperación Piloto, el cual contiene una invitación a los industriales para participar del Plan. Se contó para la elaboración del folleto con la colaboración de la Oficina de Publicaciones del CFI, quienes efectuaron el diseño gráfico y colaboraron en la redacción a efectos de obtener una mayor receptividad por parte de los empresarios. Se acompaña un ejemplar del folleto explicativo y copia de la carta dirigida por el Dr. José María Vernet a cada empresario, para invitarlo a participar en la reunión.

b. CARACTERISTICAS DE LA REUNION

Las características principales de la reunión serán las siguientes:

- Fecha de realización: 7 de diciembre de 1989;
- Lugar: Centros de Investigaciones en La Plata;
- Participantes: Autoridades y Técnicos de la CIC;
Autoridades Provinciales;
Empresarios de zonas norte y sur;
Representantes de CFI y DEPAL.
- Lugar de encuentro: Municipalidad de Lanús
- Duración: 9 a 19 horas, aproximadamente

En cuanto a la cantidad de participantes, en el momento de redactarse este informe se están efectuando las visitas a los empresarios seleccionados, no pudiéndose por lo tanto, determinar con precisión su número.

La reunión se desarrollará de la siguiente manera:

- Los participantes se trasladarán por sus propios medios hasta el lugar de concentración en la Municipalidad de Lanús, habiéndose efectuado la citación para las 8.45 hs.

- A las 9.30 hs se partirá hacia La Plata en micros proporcionados por la Dirección Provincial de Política Industrial, estimándose la hora de arribo alrededor de las 10.15 Hs.
- El lugar de destino en La Plata será el Laboratorio de Entrenamiento Multidisciplinario para la Investigación Tecnológica (LEMIT), ubicado en el Paseo del Bosque: calles 52 y 122.
- Durante la mañana, el Ing. Traversa y otros investigadores del sistema, explicarán los servicios que la CIC presta a las empresas en el campo tecnológico y la manera de acceder a los mismos. Posteriormente, se realizarán visitas a los Laboratorios, en particular a la planta piloto de Fundición.

Aproximadamente a las 13 hs. se servirá un refrigerio en la sede del LEMIT, oportunidad en la cual el Sr. Ministro de Asuntos Agrarios Cdor. Vernet se hará presente para conversar con los señores empresarios.

En horas de la tarde, se harán breves exposiciones sobre los temas de las comisiones específicas, evacuándose las consultas que realicen los empresarios. Las comisiones serán las siguientes:

- Fundición
- Metrología y Control de Calidad
- Desarrollos Tecnológicos
- Nuevos Procesos Productivos

Complementariamente, se realizarán visitas a los laboratorios de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de La Plata con el propósito de conocer el equipamiento y permitir que los empresarios tomen contacto directo con los investigadores.

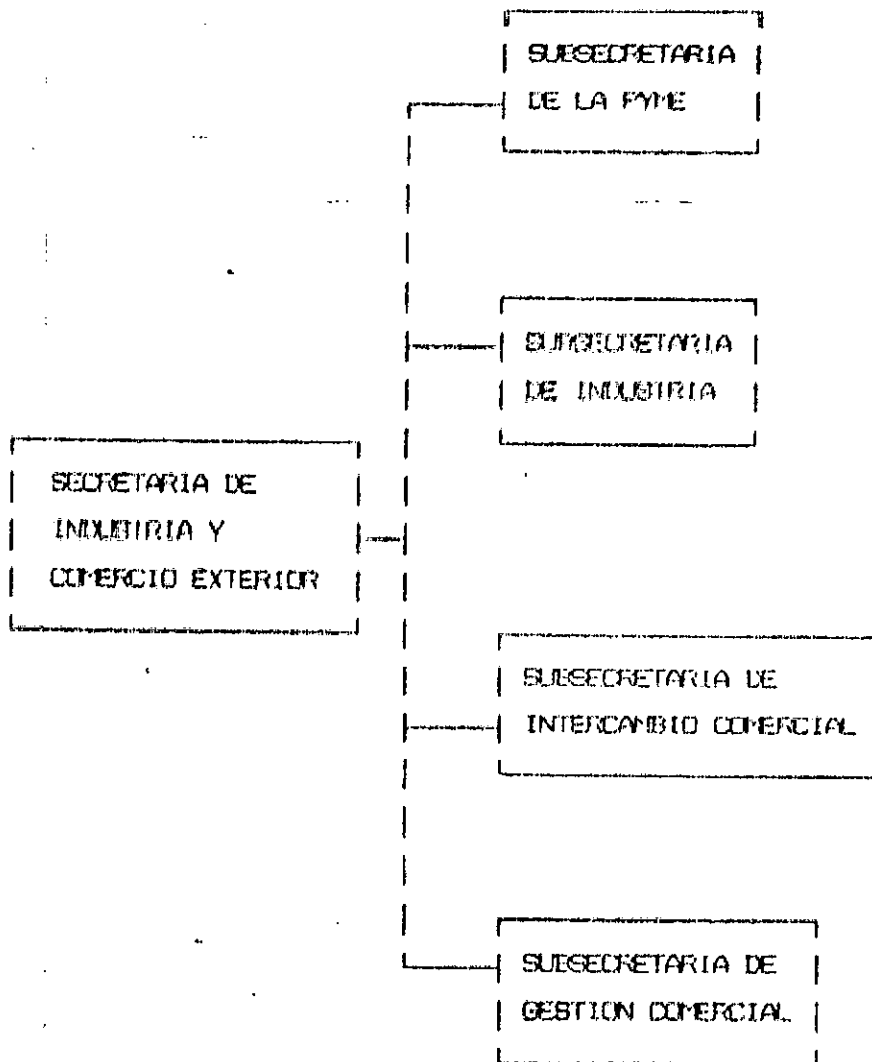
Luego del trabajo en comisiones, se hará una reunión conjunta de evaluación con la participación de todos los presentes.

Finalizada la jornada, los participantes serán trasladados nuevamente al punto de partida.

4. AGENCIAS GUBERNAMENTALES OFERENTES DE INSTRUMENTOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Complementando la información suministrada en el primer informe sobre organismos gubernamentales oferentes de instrumentos de apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, se analizará a continuación la acción de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE).

Esta Subsecretaría es el organismo de la SICE que ejecuta las políticas hacia las PYMEs. Es una de las cuatro subsecretarías, según podemos ver en el siguiente cuadro:



Dentro de la Subsecretaría existe la Dirección Nacional de Asistencia a la PYME; una Oficina que se ocupa de las líneas de Créditos Especiales (Créditos Italiano y Español) y la Coordinación de los Centros ATI, cuyo funcionamiento se explicara en el primer informe. Además, funciona un subcomponente del Préstamo BIRF 2712 AR, a cargo del Licenciado Daniel Novak, cuya función es la de efectuar análisis y formular propuestas de políticas hacia las PYMEs.

Este Programa funciona a través de siete objetivos, en algunos de los cuales ya se ha terminado el trabajo, redactándose el informe final. Los objetivos, componentes del Programa se detallan a continuación, indicándose en cada caso el estado de avance.

- CARACTERIZACION DE LAS PYMES. Se culminó el trabajo, formulándose una propuesta de caracterización de las PYMEs, a estudio de las autoridades.
- GARANTIAS. Se ha formulado la propuesta de un Seguro de Garantía Complementario.
- TECNOLOGIA. Se continúa trabajando, sobre la base de análisis sectoriales.
- TRATAMIENTO INSTITUCIONAL. Se presentó el informe final, en el que se recoge la experiencia de otros países.
- VENTANILLA UNICA. Se continúa trabajando en este tema encaminado a formular propuestas para poner en marcha este mecanismo hace tiempo reclamado por los empresarios.
- INTEGRACION INTERNACIONAL. Objetivo dirigido a analizar el funcionamiento de los Tratados Asociativos, aún no terminado.
- EXPORTACION. Objetivo destinado a estudiar las exportaciones realizadas por la PYMEs, avanzado en su análisis.

Para ejemplificar la manera de trabajo adoptada por la mayoría de los componentes u objetivos, se indicará los trabajos efectuados por el objetivo Garantías.

A poco de iniciarse el trabajo, se descartó la posibilidad de funcionamiento del sistema como Seguro de Garantía Solidario, dadas las dificultades que dicho carácter le otorgaba, y se lo reemplazó por Seguro de Garantía Complementario, destinado a otorgar a las PYMEs que lo soliciten, la garantía adicional que le solicita cualquier banco por sobre la prenda del bien de caapital a importar. (El seguro está pensado para operar en cualquier tipo de crédito de largo plazo, pero su posible vigencia actual sería en relación a las importaciones de bienes de capital realizadas en el marco de los Créditos Italiano y Español).

La primera parte del trabajo consistió en el análisis de las políticas vigentes en países que posean bastante desarrollado el sistema, como por ejemplo España. En general, en dichos países existe algún grado de participación estatal en las compañías aseguradoras de segundo grado, que reaseguran parte del riesgo tomado por las compañías de primer grado.

Descartada en nuestro país la participación estatal debida al problema por el que atraviesan las finanzas públicas, se piensa en un sistema en que en las entidades de segundo grado participen Bancos Nacionales, Entidades Empresariales de segundo o tercer grado, Asociaciones de Bancos, con alguna participación del Gobierno Nacional que pueda encuadrarse dentro de la política económica vigente, esperando contar con cooperación externa (BINF, BID, gobiernos extranjeros). Las entidades de primer grado podrían ser Cooperativas, Consorcios o Sociedades Comerciales, y podrían estar constituidas por Empresarios, Bancos Locales o Regionales, Entidades Empresariales Locales y Gobiernos Provinciales y Municipales.

Originalmente se había propuesto que el sistema contara con la Superintendencia del Banco Central, pero esta entidad, en las reuniones mantenidas para estudiar el tema, en principio ha rehusado acumular estas obligaciones a las que le acarrea el contralor del sistema financiero, por lo que en estos momentos se está estudiando de que manera organizar un sistema de superintendencia y control que otorgue confiabilidad al sistema. Una vez diseñado este mecanismo alternativo, se realizará la propuesta definitiva, que se presentará a las autoridades proponiéndose el dictado de la normativa que lo instrumente.

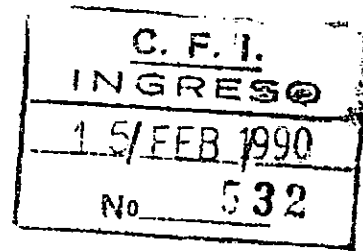
36A INF.

Paacial

36J
Paacial

Buenos Aires, 15 de febrero de 1989

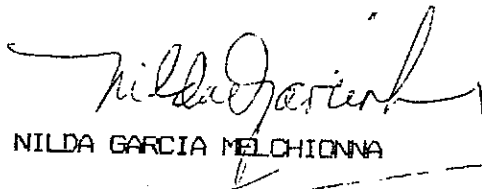
Señor
Secretario General
del Consejo Federal de Inversiones
Ing. Juan Jose CIACERA
S _____ / _____ D.

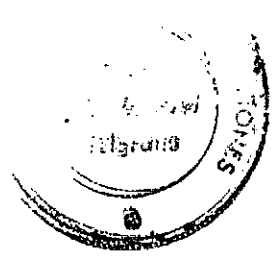


De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme al Sr. Secretario General con el objeto de acompañarle a la presente el Tercer Informe Parcial del trabajo "DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL EXTRATO PYME EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ACOTADOS".

Sin otro particular, saludo al Sr. Secretario General muy atentamente.


NILDA GARCIA MELCHIONNA



DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL ESTRATO PYME

EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ACOTADOS

TERCER INFORME PARCIAL

INDICE

<u>TEMA</u>	<u>PAGINA</u>
1. REALIZACION DE ENTREVISTAS Y REUNIONES CON EMPRESARIOS	1
REUNION CON CADEFHA	1
2. CUANTIFICACION DE LA OFERTA INSTITUCIONAL DEL SECTOR PUBLICO	5
A. APOYO TECNOLOGICO	5
B. ASOCIACIONES	6
C. GESTION EMPRESARIAL	6
D. APOYO FINANCIERO	6
3. ELEMENTOS DE POLITICA UTILIZADOS EN OTROS PAISES	9
A. BRASIL	9
B. MEXICO	11
C. ITALIA	15
D. JAPON	18
E. INGLATERRA	20
F. ESTADOS UNIDOS	23
4. PROGRAMA DE COOPERACION PILOTO	25
5. DESCRIPCION DE LA REUNION SOBRE TECNOLOGIA LLEVADA A CABO EN LA CIUDAD DE LA PLATA EL 7.12.89	28

INSTRUMENTOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

TERCER INFORME PARCIAL

1. REALIZACION DE ENTREVISTAS Y REUNIONES CON EMPRESARIOS A PARTIR DE LA PRIMERA SEMANA DE NOVIEMBRE

En el mes de noviembre del año pasado se llevaron a cabo una serie de visitas a establecimientos metalmecánicos, previamente seleccionados¹, con el objeto de invitar a sus propietarios y al personal técnico, a participar en la jornada de trabajo que se llevaría a cabo en la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires (CIC), en la ciudad de La Plata. Al mismo tiempo se solicitó su colaboración en la implementación del plan piloto destinado a formular un programa viable y concreto de apoyo a las PYMES.²

a. REUNION CON CADEFHA

ANTECEDENTES

Como resultado de las visitas mencionadas y de la jornada de trabajo en la CIC, se estableció un contacto estrecho y frecuente con el grupo de empresarios integrantes del Consorcio Exportador de Herrajes Argentino (CONEXHAR S.A.) y, por extensión, con la Cámara Argentina de Fabricantes de Herrajes y Afines (CADEFHA), que dió lugar al

¹ La lista de las empresas seleccionadas fue incluida en el informe N° 2.

² A continuación se informa sobre las reuniones mantenidas con el grupo de empresarios productores de herrajes. Se desarrolla con amplitud este tema por las siguientes razones:

1) Las reuniones permitieron un contacto directo de las autoridades provinciales con un grupo representativo de empresarios PYME; 2) El período vacacional, aunado a la dificultad de sustraer a los empresarios de las actividades cotidianas en la crisis coyuntural actual, impidió la realización de otras reuniones previstas.

desarrollo de una reunión de miembros de esta Cámara con autoridades provinciales de la Secretaría de Industria.

A efectos de organizar este encuentro, se mantuvieron reuniones en la ciudad de La Plata con las autoridades provinciales y en esta Capital con los directivos de la Cámara.

OBJETIVOS

La reunión tuvo como objetivo principal poner en contacto a los empresarios con las autoridades, a fin de que aquellos expusieran en forma directa sus principales requerimientos y sus necesidades más inmediatas, al tiempo que las autoridades hicieran conocer su opinión acerca de las posibilidades de implementar medidas tendientes a satisfacerlos.

La idea subyacente era que tal intercambio de opiniones sirviera de punto de partida de posteriores discusiones tendientes a definir algunos aspectos de la política de apoyo a las PYMES que se desea formular.

PARTICIPANTES

Participaron de la reunión representantes de las siguientes empresas:

<u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>	<u>DIRECCION</u>
Herrajes Analtea S.A.	Cabrera 1239 - San Justo
Ferrimex	Belgrano 1833 - Avellaneda
Met. Aquiles Tregnaghi S.A.	Gral. Roca 4535 - Florida
Metalúrgica Bibra	Ducha Ducha 1908 - Capital Federal
Esteban Kallay y Cia. S.C.A.	Amenedo 2040 - José Marmol
Metalúrgica Perkins S.C.A.	José Dubas 2662 - Capital Federal
S.K. de Kozurno	Av. Hipolito Yrigoyen 5071 - Lanús Oeste
Tormetal S.A.	Portela 741 - Capital Federal
Yaltres S.A.	Blanco Encalada 1330 - Florida
Herrajes Rimac	Garavano 3666 - Ciudadela

<u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>	<u>DIRECCION</u>
Ladimet S.C.A.	Concepcion Arenal 4524 - Capital Federal
Argenrem S.R.L.	Olavarría 4170 - Caseros
Ehrenbuck y Cía S.C.A.	Carlos Lopez 3759 -, Capital Federal
Irial	M. Ocampo 1710 - Avellaneda
Tonor S.A.	Canalejas 765 - Capital Federal
Establ.Met.Zimmerman S.A.	Bermudez 1275 - Ramos Mejía
Herrajes Pueyrredón	Pueyrredón 2650 - Lomas del Mirador

En representación de la Subsecretaría de Industria participaron el Director Provincial de Industria Ernesto Fatigati y el Licenciado Alejandro Zamalloa. En representación del Consejo Federal de Inversiones, participaron los Licenciados Nilda García Melchionna y Carlos Cincunegui.

DESARROLLO

La reunión tuvo lugar el día 10 de Enero, entre las 17 y las 21 horas, en la sede de la Cámara.

Durante el transcurso de la misma, se produjo un amplio intercambio de opiniones entre los asistentes. El Sr. Director Provincial solicitó que las propuestas y peticiones formuladas fueran presentadas por escrito y acompañadas por una justificación de las mismas. Este escrito fue entregado a los representantes del CFI, en una reunión posterior, en el mes de Enero, para su remisión a las autoridades provinciales.

Los principales temas contenidos en la propuesta están referidos a:

- Reglamentación de la Ley 23020, que crea el Instituto Nacional de Asistencia Integral a la Pequeña y Mediana Empresa (INAIPME)
- Flexibilización de la legislación laboral, incluyendo modificaciones a la Ley de Accidentes de Trabajo.

- Obligatoriedad del Estado de realizar, como mínimo, el 20 % de sus compras en empresas PYME
- Medidas relacionadas con la adquisición de materias primas, que permitan obtener las mismas a precios internacionales
- Medidas tendientes a promover y facilitar las exportaciones
- Disposiciones tendientes a simplificar los trámites municipales
- Racionalización del sistema tarifario de los servicios públicos

La continuidad prevista de estas gestiones, es la realización en La Plata, de una nueva reunión, con la presencia del Subsecretario de Industria Señor Fernando Pomilio, en la cual se analizará la viabilidad de implementar las propuestas anteriores.

ORIGEN Y CARACTERISTICAS DE LA CAMARA

La experiencia de los fabricantes de herrajes, constituye un ejemplo de la conveniencia - y también las dificultades - asociadas a la constitución de agrupamientos empresarios destinados a disminuir los costos en las compras de materias primas y a facilitar la comercialización, especialmente externa, de la producción.

Si bien la cámara ha sido constituida hace nada más que un año, tiene un importante antecedente en la Cooperativa de Provisión de Materiales formada, dentro del gremio, hace aproximadamente 20 años, con el objeto de adquirir en forma conjunta materia prima. Las dificultades mencionadas en el párrafo anterior, hicieron que esta cooperativa dejara de funcionar hace 10 años, en virtud de que los distribuidores podían vender los insumos más baratos que aquella, al recibir mejores precios de parte de las usinas siderúrgicas.

Otra experiencia valiosa realizada por algunos integrantes de este gremio es la de CONEXHAR, consorcio exportador que agrupó a 10

empresas, permitiéndoles acceder a los mercados externos a través de una gama muy amplia de productos, en mejores condiciones de competitividad. Este consorcio, no sólo realizó operaciones de exportación, sino que avanzó en la integración productiva de las firmas y en el aprovisionamiento conjunto.

Por lo expuesto, se estima que la experiencia efectuada por los industriales del herraje es un buen ejemplo, tanto de la conveniencia de los agrupamientos empresarios para lograr enfrentar los problemas de economías de escala, como de las dificultades que surgen en este proceso.

2. CUANTIFICACION DE LA OFERTA INSTITUCIONAL DEL SECTOR PUBLICO

La cuantificación de la oferta institucional del sector público nos muestra que en el sector financiero, donde se registra una mayor demanda, la oferta no alcanza a satisfacer la misma, o por lo menos no con las características con que son demandados los fondos por los industriales. A continuación se describe la oferta existente en los cuatro instrumentos o grupos de incentivos analizados.

a. APOYO TECNOLÓGICO

En este campo, la oferta está constituida por la indicada en el primer informe parcial, brindada fundamentalmente por los centros pertenecientes al Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y por la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires (CIC). Las industrias no utilizan a pleno la capacidad de estos Centros, estando la misma subutilizada, siendo el principal problema de los mismos poder aumentar la cantidad de servicios brindados, lo que permitiría, entre otras cosas, obtener una mayor autofinanciación de los Centros.

Por lo tanto no se presentan, en el campo tecnológico, limitaciones originadas en la oferta, sino por el contrario, se necesita difundir mayormente el uso de sus servicios.

b. ASOCIACIONES

No es posible cuantificar la oferta existente en este campo, ya que la misma se circunscribe al dictado por parte del Estado de una legislación - marco. De todas maneras, sí es posible señalar que las medidas promocionales existentes en esta área no han sido numerosas, restringiendo el Estado su acción al dictado de la normativa, que no ha sido acompañada de un vigoroso fomento de la constitución de asociaciones de productores, exportadores, etc.

c. GESTION EMPRESARIAL

En el primer informe se indicó por qué se había tomado el Programa Empretec como modelo de la acción a desarrollar en este campo. Esto se debió a que este programa está destinado principalmente a la formación concreta de empresarios y no a brindarles una serie de conocimientos útiles e incluso necesarios para las empresas, pero que no los preparan para el manejo de las mismas. En la entrevista mantenida con el Ing. Oscar Wortman, Director Ejecutivo de la FUNDACION EMPRETEC, el mismo hizo especial hincapié en la necesidad que todo programa de este tipo sea integral, permitiendo tanto el apoyo tecnológico como el financiero a los proyectos.

Por el carácter intensivo de los cursos que brinda, cada uno de ellos exige tres meses de preparación, incluyendo en los mismos las entrevistas previas destinadas a seleccionar a los participantes. Cada curso consta de 25 participantes y en dos años de actividad se han realizado 6 cursos de los que participaron 150 empresarios de todo el país.

Como se detalla más adelante, existiría la posibilidad de organizar un programa en la Provincia, bajo la supervisión del Programa Empretec.

d. APOYO FINANCIERO

El crédito normal de corto plazo, destinado a financiar los requerimientos de activo de trabajo de las empresas, prácticamente ha

desaparecido, constituyendo esta ausencia uno de los principales reclamos de los empresarios PYME. Los créditos existentes para financiar inversiones, son únicamente los provenientes de fuentes externas, a través de las líneas del Banco Mundial y de los Tratados con España e Italia. Se detallará a continuación el monto total, monto utilizado y remanente disponible de cada una de estas líneas.

FOPYME. El monto total de esta línea provista por el Banco Mundial era de u\$s 125.000.000.-, de los cuales al 30.9.89 se encontraban comprometidos alrededor de u\$s 90.000.000.-; tan sólo u\$s 29 millones habían sido ya utilizados y un poco más de u\$s 60.000.000.- se encontraban en trámite de desembolso. La manera de utilización de esta línea implicaba que al monto suministrado por el Banco Mundial (60% del total del proyecto al comienzo de la operatoria; 40% en la actualidad), se agregaban fondos de contrapartida provenientes de un redescuento del Banco Central y 10% del total del préstamo por parte del Banco interviniente, con lo cual se podía financiar hasta el 80% del total del proyecto. En la actualidad el total pasible de financiación no llega al 50% de los proyectos, ya que además de la disminución de la participación de los fondos del Banco Mundial, el Banco Central eliminó el redescuento especial que originaba los fondos de contrapartida. En el momento de redactar este informe, el desembolso de los préstamos (en trámite o nuevos), se encuentra suspendida por parte del Banco Mundial, por dificultades existentes en su línea con el Gobierno Argentino.

CREDITO ITALIANO. El Tratado Asociativo Particular con Italia, tuvo como antecedente inmediato, el otorgamiento de créditos concesionales por 240 millones de EDUs, en cuatro partidas anuales de 60 millones, cada una, a partir de 1986.³ La Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE), organismo de aplicación del acuerdo⁴, efectuó dos llamados por 120 millones de EDUs cada uno, con gran receptividad por parte de las empresas locales.

³ El marco en que se otorgó esta línea concesional fue el de la Comisión Técnica Mixta Argentina - Italiana y el préstamo era a 20 años de plazo, con cinco de gracia y una tasa del 1,75 % anual. La moneda en que se otorgó era el EDU (Unidad Monetaria Europea).

⁴ La SICE era la responsable por la selección de las empresas, mientras que el Banade efectuaba el análisis crediticio. En el segundo llamado, se dio intervención a la banca privada, actuando el Banade como Banco Mayorista, y como minorista con sus clientes directos.

Del primer llamado, se utilizaron casi todos los fondos disponibles, habiéndose comprometido a la fecha 116 millones de ECU's, mientras que del segundo llamado solo se comprometieron 90 millones, quedando un remanente sin usar de 30 millones; ésto permitió que la SICE efectuara un llamado cuya presentación venció el 30 de noviembre pasado, para la utilización de este cupo pendiente.

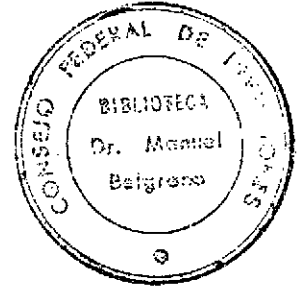
Es de destacar, que entre el momento en que se comprometen los fondos y el de la apertura de la carta de crédito, transcurre un tiempo en que además de darse todos los pasos necesarios para formalizar el crédito, suelen producirse muchas deserciones. Si bien una de las ventajas de este crédito es la exención del pago de recargos aduaneros para la importación de las maquinarias, la falta de financiación del resto de los gastos (fletes, gastos bancarios, de despacho, etc.), combinado con el fuerte receso que se registra en la demanda dirigida a las empresas en los últimos años, hace que éstas en muchos casos revean su decisión de incorporar nueva maquinaria.

Además de los fondos mencionados precedentemente, se encuentran disponibles u\$s 100 millones para el bienio 1989/90, para la importación de maquinarias italianas resultantes de acuerdos entre empresas argentinas e italianas (preferentemente PYMES), aunque hasta el momento no son muchos los acuerdos formalizados.

CREDITO ESPAÑOL. Al igual que en el caso del Crédito Italiano, en este caso se disponían 50 millones de ECU's para importación de maquinarias, anteriores al Tratado de Cooperación, con la diferencia que en este caso fueron incorporados al mismo. De este monto, se han utilizado efectivamente sólo 7,5 millones mientras que más de 42 millones se encuentran en trámite.⁶

Se ha abierto también la posibilidad de solicitar financiamiento para emprendimientos conjuntos argentino - españoles, disponiéndose de u\$s 100 millones para esta finalidad.

⁶ Al asignar la SICE los fondos, se clasificaron las empresas en 2 listas: la n° 1 hasta cubrir 50 millones con los proyectos seleccionados en primer término, y el resto de los proyectos aprobados pero para los cuales no alcanzaba el cupo, se incorporaron a la lista número 2. De esta manera, al producirse desestimientos, el BANADE incorpora automáticamente los primeros proyectos de la lista n° 2, habiéndose agregado hasta la fecha 26 proyectos por 15 millones de ECU's.



3. ELEMENTOS DE POLITICA UTILIZADOS EN OTROS PAISES

a. BRASIL

En Brasil, el Centro Brasileiro de Apoio à Pequenha e Media Empresa (CEBRAE) es el organismo encargado de centralizar y coordinar las políticas e instrumentos destinados al fomento de este sector industrial.

El CEBRAE es una sociedad de carácter civil, creada en 1972 y no tiene fines de lucro. Su estructura es descentralizada y se encuentra articulada con otros órganos del gobierno y con entidades empresarias. Las políticas de apoyo son formuladas por el Consejo de Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (COMPEME), formado por diversos organismos y entidades públicas y privadas.

Por su parte, los CEAG son los órganos ejecutores de dichas políticas y tienen sus sedes en las capitales de los distintos Estados, contando además con alrededor de 64 oficinas distribuidas en las principales ciudades del interior.

De acuerdo con la concepción que orienta el trabajo del sistema CEBRAE, cada CEAG tiene un consejo deliberativo con una composición tripartita: representantes del Gobierno Federal, del Gobierno Estatal y de la iniciativa privada.

APOYOS QUE BRINDA EL CEBRAE

Al igual que en México, la idea subyacente en la política brasileña de apoyo a las PYMES es que la misma debe ser de carácter integral, combinando acciones amplias que incidan sobre el conjunto de ellas, con programas de desarrollo microregionales y sectoriales e instrumentos de atención directa a los pequeños negocios.

El CEBRAE fomentó la aprobación de nuevas leyes para reducir la carga burocrática y fiscal sobre las empresas de menor tamaño, reglamentando el uso del poder de compra del Estado y definiendo normas legales para la creación de asociaciones de interés económico, como las centrales de servicios y los consorcios.

A través de su asesoría parlamentaria mantiene un trabajo permanente con el Congreso Nacional, acompañando la tramitación de los proyectos de ley que afectan a las pequeñas empresas.

A través de los CEAG, coordina y acompaña las acciones empresariales en los principales campos de acción industrial, con instrumentos específicos..

TECNOLOGIA: El Sistema permite a las empresas medianas y pequeñas un manejo más eficiente de los procesos que reducen costos y mejoran la productividad, ayudándolas a disminuir el consumo de energía eléctrica; racionalizar su uso, y acceder a fuentes alternativas.

También, en contacto con centros de investigación y desarrollo; detecta problemas técnicos y tecnológicos, cooperando en la racionalización de los procesos productivos.

APOYO FINANCIERO: Existe una línea especial de créditos destinados a financiar proyectos de las pequeñas y medianas empresas, denominada SEPLAN-CEBRAE.

Los CEAG seleccionan y presentan a los clientes, considerando los sectores definidos como prioritarios en el contexto de los proyectos asociativos, o sectoriales y microregionales, auxiliando a las empresas en la formulación de proyectos e informándoles sobre las líneas más adecuadas.

GESTION EMPRESARIAL: La acción en esta área procura el fortalecimiento y mejora de la gestión empresarial, ayudando a las PYMES a administrar mejor sus recursos humanos, materiales y financieros.

Ofrece cursos de dos niveles: el primero de entrenamiento gerencial básico para quienes se inician como empresarios, en el que se imparten conocimientos sobre compras, ventas, stocks, finanzas, legislación, control y contabilidad; el segundo, de entrenamiento empresarial avanzado en el cual se enseña liderazgo, administración de material, salarios, presupuestos y técnicas de mercadeo.

Complementariamente, cumple funciones de consultoría, realizando diagnósticos completos de las empresas, identificando los puntos críticos o vulnerables de las mismas y asesorando en la búsqueda de soluciones.

INFORMACION: El CEBRAE desarrolla un conjunto de acciones destinadas a colocar en el mercado productos y servicios originados en las pequeñas empresas, identificando locales apropiados para su comercialización.

El CEBRAE y los DEAG ofrecen todo tipo de información a los pequeños empresarios sobre oportunidades de negocios, características, exigencias y tendencias de mercado, al mismo tiempo que promueven ferias y exposiciones.

b. MEXICO

El Gobierno Federal creó en 1953 un instrumento especializado destinado a proporcionar recursos financieros a las medianas y pequeñas empresas: el Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Empresa (FOGAIN).

A medida que FOGAIN iba consolidándose, fueron apareciendo otras instituciones de fomento a las PYMES, entre ellas: el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), el Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), el Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC).

A fin de coordinar la actividad de todos estos organismos, en 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana (PAI), el que al articular e instrumentar la acción de todos ellos, le concede carácter integral al apoyo brindado a las empresas.

Para el cumplimiento de sus objetivos, el PAI ha estructurado cuatro subprogramas que cubren los 2 grandes núcleos de la asistencia

que presta: el financiero y el técnico.

Dentro del primer núcleo tienen cabida tres subprogramas: el crediticio, el de garantías y el de aportación accionaria. A continuación, se detalla brevemente el contenido de cada subprograma y la institución que lo presta.

El subprograma crediticio está a cargo, principalmente, de FOGAIN, el cual otorga tres tipos de créditos: i) De Habilitación o Avío, que se utiliza para la adquisición de materias primas y para el pago de salarios; ii) Refaccionarios, que además de aplicarse a la adquisición de maquinaria y equipo, se orientan a financiar necesidades de construcción de naves e instalaciones industriales; iii) Hipotecarios Industriales, que se destinan a consolidar pasivos y aliviar problemas de liquidez de las empresas. Las tasas de interés correspondientes a estos créditos varían según la zona económica en que se encuentra radicada la empresa, según se trate de empresa pequeña o mediana y según que la actividad revista o no carácter prioritario.

También participa en este subprograma el FONEP, proporcionando crédito directo a aquellos industriales que deseen realizar estudios de prefactibilidad y factibilidad económica y técnica. Las tasas de interés de los créditos otorgados por FONEP son también preferenciales y el apoyo financiero es brindado con anterioridad a la realización de cada una de las etapas del proyecto.

Asimismo el FIDEIN otorga facilidades financieras para la adquisición y construcción de naves industriales, a través del Subprograma de Instalaciones Físicas del FAI, en virtud del cual, además de disponer de terrenos urbanizados para la localización industrial de los empresarios, participa en la construcción de naves industriales mediante venta a plazos y arrendamiento simple o con opción a compra. Ofrece también facilidades para la adquisición de maquinarias y equipos y para la construcción de centrales de servicios.

El subprograma de garantías está administrado por FOGAIN y consiste en un sistema según el cual el Fondo garantiza a la banca un

cierto porcentaje del importe de los créditos otorgados a los industriales que no disponen de suficientes garantías reales para convertirse en sujetos de crédito.

El subprograma de aportación accionaria, tiene como ejecutor a FOMIN, que aporta temporalmente capital social a las PYMES, bajo la forma de acciones comunes o preferenciales, que no superen el 50 % de su capital social. Adicionalmente, puede conceder créditos sin garantías hasta el 49 % del capital social de una empresa nueva o de una en operación, considerando ya el aporte efectuado.

En el núcleo de asistencia técnica, cuyas actividades son llevadas a cabo en colaboración con el INFOTEC y el Instituto de Apoyo Técnico para el Financiamiento a la industria (IMIT), se apoya a los empresarios a través de la elaboración de diagnósticos, la prestación de asesoramiento para el mejor uso de los recursos, la capacitación empresarial, el adiestramiento de mano de obra y el suministro de información científica y tecnológica.

El INFOTEC presta servicios de información, capacitación y asistencia técnica destinados a introducir mejoras e innovaciones en la producción, ingeniería, planeación y mercadotecnia, los que pueden agruparse de la siguiente manera: consulta industrial; servicio de información rápida, capacitación en administración tecnológica, estudios de factibilidad y tecnológicos.

El IMIT ofrece los siguientes servicios: examen sistemático de la estructura industrial para detectar las oportunidades de establecimientos de nuevas empresas; evaluación y estructuración de proyectos de nuevas inversiones y ampliación de las ya existentes; realización de investigaciones tendientes a adaptar materias primas, productos y procesos a los requerimientos específicos de la demanda.

LA FIGURA DEL EXTENSIONISTA INDUSTRIAL

El PAI se relaciona con los industriales a través de un equipo de **EXTENSIONISTAS** asentados en áreas consideradas estratégicas para el logro de los objetivos del desarrollo industrial.

Los diversos tipos de servicio que ofrece el Programa, son suministrados "en paquete" al industrial a través de este grupo de profesionales (ingenieros, contadores, economistas, administradores, etc.), que han sido sometidos a un riguroso proceso de capacitación y selección antes de iniciar sus funciones.

Con el propósito de fortalecer la asistencia técnica que brinda el PAI, se ha dado prioridad a la tarea de promoción que deben cumplir los extensionistas. Su función consiste en dar a conocer a los empresarios, a los funcionarios del gobierno, instituciones y organismos privados, los diversos mecanismos de apoyo que brinda el Programa, vale decir, todas las modalidades de financiamiento, aportación accionaria y asistencia técnica.

Asimismo los extensionistas realizan una importante función de asistencia de carácter individual, brindando orientaciones específicas para la obtención de créditos o de asistencia técnica, así como asesorías en materia de diagnóstico de las empresas, diseño de proyectos y problemas de operación de determinados procesos productivos.

En ambos casos (asistencia individual o asesoramiento general), las oficinas del PAI ubicadas en las Provincias, desarrollan programas específicos para llevar a cabo distintos tipos de eventos destinados a la banca y a las PYMES. Entre estos programas se encuentra el de Asistencia Técnica Especializada, que engloba los siguientes subprogramas: Desconcentración Industrial, Creación de Nuevas Empresas, Agrupamiento de Industriales, Asistencia Técnica a Grupos, Fomento a las Exportaciones y Sustitución de Importaciones, entre otros.

A pesar de la existencia del PAI, con específicas funciones de coordinación de todos los fideicomisos y programas de apoyo a las PYMES, la subsistencia de algunos problemas derivados de la superposición de funciones y de algunos vacíos definicionales, condujo al Gobierno Federal a diseñar el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

Este Programa se puso en marcha en mayo de 1985 dentro del marco de la estrategia de cambio estructural diseñada para el período

1984-1988 y comprende un conjunto de normas, criterios y lineamientos que conforman una política, tendiente a solucionar los siguientes problemas que se planteaban con el anterior sistema organizativo:

- i) La ausencia de una definición única de pequeña y mediana industria
- ii) La utilización de instrumentos de fomento primordialmente financieros y fiscales, y sólo marginalmente relacionados con las áreas técnicas, de capacitación y de organización
- iii) La multiplicidad de organismos involucrados en el fomento del subsector y su insuficiente nivel de coordinación, así como la ausencia de mecanismos permanentes de evaluación
- iv) La complejidad de los trámites que afectan la instalación, operación y obtención de incentivos, así como la excesiva centralización y concentración de las decisiones.

c. ITALIA

La política de aliento a las PYMES seguida por Italia luego de la segunda guerra repondió a la intención de fortalecerlas como forma de asegurar la democratización de la sociedad y difundir una gran masa de pequeños propietarios que asegurara el desarrollo del país dentro del modelo capitalista.⁶ Respondía también a una fuerte tradición artesanal, y así fue como durante los primeros años las empresas que se constituían eran más de este carácter que modernas empresas industriales.

En 1956 se dictó un Estatuto del Artesanado, que reconocía como tales a las empresas que ocuparan un máximo de 10 empleados más 10 aprendices. Por esta ley, se otorgaba a las empresas privilegios fiscales, como la reducción del impuesto a las ganancias; exención o niveles más bajos de contribución de subsidios familiares y contribuciones sobre los salarios pagados y muchas facilidades para la obtención de créditos, con garantías sobre los créditos privados.

⁶ Al final de la segunda guerra el Partido Comunista Italiano tenía una fuerte presencia política, y en alianza con el Partido Socialista llevaba adelante la táctica del "Frente Popular".

En esta primera etapa el apoyo estatal consistía fundamentalmente en el apoyo financiero que se brindaba de manera indiscriminada. Entre 1953 y 1976, cerca de 300.000 empresarios del sector artesanal recibieron 2.388 miles de millones de liras de créditos, los que representaron el 64 % de toda la inversión del sector. Aproximadamente el 50 % de los créditos fue utilizado por empresas nuevas y el 70 % del total de empresas recibieron algún tipo de crédito.⁷

A partir de la segunda mitad de la década del 70, la política de apoyo se hizo más selectiva. Se dictó la ley 183/76, que definía una estrategia para el desarrollo del sur de Italia y la 902/76, reglamentando el crédito para inversión. Esta ley establecía que los créditos estaban destinados a financiar inversiones (y no simplemente el aumento de la producción), además de definir prioridades para la selección de proyectos.

El efecto de las políticas de fomento fue diferente en cada una de las zonas en que se divide Italia. Las tres regiones económicas en que se divide el país (el Sur; el Norte y la llamada Tercera Italia, que abarca el centro y el noreste), originan tres tipos diferenciados de PYMES:

- En el Sur, región económicamente atrasada, predominan microempresas de subsistencia que permanecen en la franja "informal", no abonando impuestos ni cargas sociales.
- En el Norte, industrializado, las Pymes funcionan estrechamente ligadas a las grandes empresas de las cuales frecuentemente son subcontratistas.
- En la llamada Tercera Italia, las Pymes están organizadas bajo la forma de Distrito Industrial, estando interrelacionadas en una compleja y estrecha trama de relaciones productivas, en la que tienen gran importancia las organizaciones de tipo cooperativo.

⁷ Citado por Cortellese, Claudio: El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: El caso de Italia. Cuadernos de CEPAL Nº 57, Santiago, Chile. 1988. El análisis de la evolución de las PYMES en Italia se efectúa siguiendo el trabajo de Cortellese y el de Quintar, Aida: Reflexiones sobre políticas y estrategias de apoyo a las PYMES manufactureras. Comentarios sobre algunos casos internacionales.

En esta zona es donde las políticas gubernamentales de apoyo se han aplicado con mayor éxito.

De acuerdo a las tradiciones políticas y socioculturales de Italia, los gobiernos locales tuvieron particular incidencia en la aplicación de políticas de estímulo, impulsando el acuerdo con los distintos sectores sociales involucrados y también los partidos políticos y sindicatos preponderantes en la región. Se crearon de esta manera, centros especializados en las distintas ramas productivas destinados a realizar la transferencia de tecnología. Por ejemplo, en Emilia Romagna, el Centro de Cerámica y el de Calzado; en Lombardía, el Centro de Investigación de la Industria Lanera y en Prato (Toscana), la Tecnotessile.

Dichos centros investigan problemas de tecnología de productos y procesos, ocupándose también de racionalización de la producción, formación de agrupamientos de compradores o exportadores y otros servicios a las empresas, como promoción, publicidad, marketing y participación en muestras internacionales.

En las políticas de apoyo a las PYMES, se le asigna importancia a la promoción de las exportaciones. El Comité Interministerial para la Política Económica Externa coordina las actividades de los distintos ministerios en este ámbito. El apoyo financiero se realiza a través del Mediocredito, que se ocupa de la tramitación de los créditos, en particular de los concedidos a tasa preferencial, mientras que la SACE ofrece los seguros de crédito a la exportación, especialmente para las operaciones de largo plazo.

Las gestiones comerciales externas de las PYMES italianas son facilitadas por las numerosas cámaras sectoriales y regionales que agrupan a las empresas de cada sector y región, como asimismo por instituciones creadas en el ámbito de las mismas con finalidad de estudio de los mercados externos, como Mondoempresa. Las empresas, a su vez, se agrupan en consorcios de exportación, con lo cual disminuyen sus costos de acceso al mercado internacional.

d. JAPON

A pesar de la imagen popular que asocia al Japón con los grandes conglomerados industriales, más del 99 % de las empresas son medianas o pequeñas y las mismas emplean al 81 % de la fuerza laboral. Son responsables del 80 % de las ventas minoristas, el 57 % de las ventas mayoristas y 52 % de las ventas de la industria manufacturera.

De acuerdo con la política industrial tradicional del Japón, el Estado ha tenido fuerte incidencia en el desarrollo de sus empresas pequeñas y medianas, a través de la acción del Ministerio de Industria y Comercio Exterior (M.I.T.I.), y de varias agencias gubernamentales, complementadas por la acción de los gobiernos locales y el apoyo brindado por las grandes firmas, dado el carácter de subcontratistas de ellas que tienen muchas de las PYMES.

A fines de la década del 50, se establecieron tres organizaciones gubernamentales dedicadas al financiamiento de las medianas y pequeñas empresas: la Corporación para el Financiamiento de las Empresas Pequeñas, la Corporación Financiera Nacional y el Banco Central para Cooperativas del Comercio y la Industria.

La Corporación para el Financiamiento de las Empresas Pequeñas financia las inversiones de capital fijo y capital de trabajo que permitan el crecimiento, en especial de las empresas medianas. Es de propiedad estatal y sus recursos provienen de fondos fiscales y emisión de bonos.

La Corporación Financiera Nacional, también de propiedad estatal, otorga préstamos únicamente a empresas pequeñas, las que tienen dificultades en obtenerlos en otras fuentes crediticias.

El Banco Central para Cooperativas del Comercio y la Industria financia las cooperativas empresarias y asociaciones de similares características, mediante fondos aportados por el Gobierno y las cooperativas miembros.

® Extraído de: Financing Systems for Small and Medium-sized Firms. Publicado en Tradescope, Julio 1989, Volumen 9, Número 7, publicación de Japan External Trade Organization, JETRO

Estas tres instituciones originales, se fueron complementando con otras que fueron creándose posteriormente, las más importantes de las cuales son:

Corporación de Seguro de Crédito para Empresas Pequeñas. De propiedad estatal, asegura los pasivos de los deudores de las Asociaciones de Garantía Crediticia, facilitando de esta forma el financiamiento de las empresas pequeñas.

Asociaciones de Garantía Crediticia. Garantizan los pasivos de las empresas pequeñas, las cuales de otra manera no podrían obtener préstamos de los bancos y otras instituciones financieras, debido a su baja solvencia crediticia y de garantía. Reciben a su vez la garantía de la Corporación mencionada en el párrafo anterior.

Compañías de Inversiones para las Empresas Pequeñas. Compran acciones y bonos convertibles de las empresas pequeñas y les ofrecen también asesoría técnica y de manejo hasta que dichas empresas pueden autofinanciarse.

Federaciones de Asociaciones de Empresas Pequeñas. Establecidas por la Ley de Cooperación de las Empresas Pequeñas para ayudar a la organización de cooperativas y otros agrupamientos de empresas pequeñas, se agrupan en federaciones a nivel de Prefecturas (municipios) y en una Federación Nacional. Asesoran a las empresas y fundamentalmente les brindan un servicio de información y difunden materiales de consulta, siendo subsidiadas por los Gobiernos Central y Local.

Similares actividades desarrollan las Cámaras de Comercio e Industria y las Asociaciones de Comercio e Industria, que brindan a las empresas miembros estudios de carácter comercial e industrial, servicios de información, consultas y asesoramiento, entre otros servicios

Además de la actividad de las instituciones indicadas precedentemente, a través de los Centros de Información Regionales del

M.I.T.I., se ha organizado un sistema de recopilación y disseminación de información a nivel local, que apoya a empresas mediante:

- Realización de consultas destinadas a mejorar la ingeniería de producción y los procesos productivos utilizados.
- Apoyo a las actividades de Investigación y Desarrollo para lograr mejoras tecnológicas que no son accesibles a las pequeñas empresas.
- Entrenamiento técnico del personal, en especial de los profesionales.
- Difusión de la información técnica disponible, facilitando el acceso de las PYMES a la misma.

El apoyo financiero se realiza a través de la Corporación de Financiamiento para las Empresas Pequeñas y el apoyo a las exportaciones lo realiza el MITI, existiendo una gran cantidad de instituciones (consorcios, asociaciones y cooperativas) que permiten el acceso de las PYMES al mercado externo. De todas maneras, parte significativa de las ventas las realizan en su condición de contratistas de grandes empresas, que son las que exportan los productos finales.

e. INGLATERRA

La política inglesa hacia las PYMES está basada en los programas ofrecidos por el Departamento de Empleos y el Departamento de Comercio e Industria.

El Departamento de Empleos ofrece una serie de programas para apoyar la instalación de nuevas empresas pequeñas incluyendo, según los casos, programas de entrenamiento, ayuda financiera y de consultoría gratuita. El Departamento de Comercio e Industria, a través de la Iniciativa Empresarial, paga la mitad o las dos terceras partes de los servicios de consultoría prestados para detectar y solucionar los problemas de las firmas.

Los programas ofrecidos por el Departamento de Empleos pueden dividirse entre los de Empleo, dirigidos especialmente a gente desocupada o jóvenes que aún no han podido incorporarse al mercado de trabajo; Programas de Entrenamiento, cubriendo diversos requerimientos; Programas para Empresas y Necesidades Especiales.

Entre los programas dirigidos a mejorar el empleo, pueden mencionarse los programas y cursos de reentrenamiento, dirigidos a personas que han estado desocupadas por largos periodos. Estos programas tratan de entrenar a los postulantes en aquellos oficios que son más requeridos, y se privilegia, en particular, la iniciación de nuevas actividades, asegurándose un ingreso mínimo semanal.

Los programas de entrenamiento proveen entrenamiento gratuito, complementado con un subsidio por seis meses hasta tanto el postulante obtenga un trabajo o inicie una actividad. El Programa de Desarrollo de Pequeños Empresarios brinda entrenamiento gratuito a quienes planean iniciar un negocio. Escuela Abierta es un sistema que ofrece más de 1000 cursos desde como manejar un negocio hasta cómo operar una computadora. También ofrece el Departamento de Empleos, en conjunto con algunos bancos privados, Préstamos para Desarrollo de Carreras, que permiten abonar los costos de cursos hasta un año de duración; el préstamo recién comenzará a devengar intereses a partir del tercer mes de finalizado el curso.

Entre los Programas para Empresas, el Servicio de Firmas Pequeñas ofrece gratuitamente amplia información sobre una gran variedad de temas de interés para las pequeñas empresas, ya sean firmas pre-existentes o que van a iniciar sus actividades. El Servicio, a través de sus experimentados consultores, podrá aconsejar como encarar mejor alguna actividad prevista o incluso la desaconsejará en aquellos casos en que no ofrezca buenas perspectivas, todo en un marco de confidencialidad.

Otro programa es el Esquema de Ayuda para Nuevos Empresarios, dirigido a quienes por estar desempleados cobran el seguro de desempleo, que pierden al iniciar un negocio. Previendo que en los primeros momentos probablemente no se generen utilidades, este

programa le otorga 40 libras esterlinas semanales durante un año, para complementar los ingresos que perciba en su nuevo negocio.

Para facilitar la gestión financiera de las empresas, el Programa de Garantías de Créditos garantiza el 70 % del crédito (el 85 % en ramos que se desea fomentar), ante el banco privado prestamista, hasta un monto máximo de 75.000 libras esterlinas. El Programa para la Expansión de Negocios desgrava los impuestos que normalmente se pagan en el Reino Unido sobre las ganancias provenientes de las tenencias accionarias. Como dichos impuestos son elevados, no abonarlos constituye un fuerte estímulo para efectuar inversiones en el capital de las pequeñas firmas.

Por último, el Departamento de Empleos tiene programas especiales para ayuda de discapacitados e integrantes de minorías étnicas.

El Departamento de Comercio e Industria, además de la consultoría ofrecida a través del Programa de Iniciativa Empresarial, ofrece servicios de apoyo a las empresas en las áreas de:

- **INFORMACION DE NEGOCIOS.** Amplia información estadística sobre el mercado internacional y los mercados de distintos productos; lo mismo se ofrece para el mercado inglés, con información detallada por ramo y sector.
- **INFORMACION SOBRE COMPAÑIAS.** Se puede consultar información sobre el estado de todas las compañías registradas en Inglaterra, Gales y Escocia.
- **TECNOLOGIA Y CIENCIAS.** Se pueden realizar trabajos de Investigación y Desarrollo, estudios de calidad y análisis, en los Centros de Investigación del Departamento, los que cubren numerosas áreas: Ingeniería Mecánica, Procesos Químicos y Tecnología de Materiales, Biotecnología, Calibración, Información Tecnológica y Pesas y Medidas, entre otros. También se ofrece información sobre patentes y marcas disponibles.
- **OTROS SERVICIOS.** Ya se comentó sobre las prestaciones ofrecidas por el Servicio de Firmas Pequeñas. El Servicio de Desarrollo

de Negocios brinda los servicios de consejeros de negocios con una alta capacitación en los mas diversos ramos, lo que es particularmente demandado por firmas pequeñas que emprenden caminos de crecimiento

En cuanto al Programa de Iniciativa Empresaria, a fin de permitir que las empresas pequeñas puedan contar con el mejor servicio de asesoramiento empresario posible, cubre la mitad del costo de los servicios de consultores altamente especializados, entre 5 y 15 días de trabajo. * En los emprendimientos en zonas promocionadas, también existen facilidades financieras, cubriendo hasta el 50 % de los proyectos, al igual que si se trata de innovaciones. También existen facilidades financieras para investigación tecnológica.

En cuanto a las áreas en las cuales se prestan servicios de consultoría, son las siguientes: Marketing, Diseño Industrial, Control de Calidad, Manufacturas, Planeamiento de Negocios, Finanzas e Información, Emprendimientos Regionales, Exportaciones e Investigación y Desarrollo.

f. ESTADOS UNIDOS

La experiencia más importante en el desarrollo de empresas medianas y pequeñas es la que tuvo lugar en el Silicon Valley, en California. En el mismo, se agrupó el poder de compra del Estado, a través de los contratos para aprovisionamientos militares, con la existencia de un centro formativo y de investigación de primer orden, como la Universidad de Stanford, y la previa existencia de un equipamiento tecnológico importante.

La Universidad tuvo un papel preponderante en la articulación de estos elementos. En su proceso de crecimiento desde fines de los años 50, buscó, por un lado, obtener el apoyo de las grandes empresas de la zona, contratistas de programas militares del gobierno, y por el otro, enfatizar el contenido científico técnico de sus programas de estudio, mejorando la calidad de la formación de sus graduados.

* En caso de tratarse de zonas o ramas industriales promocionadas, la cobertura es de dos tercios de los costos.

A partir de estos antecedentes, en la zona de Palo Alto - Santa Clara, sede de la Universidad, comenzó a aparecer un conjunto de pequeñas empresas de base tecnológica, dirigidas por profesionales graduados en la Universidad de Stanford. Estas empresas eran proveedoras de los grandes contratistas del gobierno, que a su vez eran quienes contribuían a financiar a este Centro de Estudios. Las empresas, para financiar los gastos de su instalación, disponían de los préstamos otorgados por la Administración de Pequeños Negocios, además de otros apoyos brindados por las grandes empresas que las contrataban.

Resumiendo, esta experiencia de desarrollo de pequeñas firmas productoras de bienes de alta tecnología responde a condiciones difíciles de reproducir en otros contextos, ya que implican la existencia de mano de obra disponible de alta capacitación científico-técnica; fuerte demanda de productos de elevada tecnología y para cuya producción no se requiere de grandes instalaciones y fuentes de financiamiento para el capital de riesgo necesario.

De todas formas la difusión de la experiencia del Silicon Valley, sirvió de estímulo para un movimiento de revalorización de las pequeñas y medianas empresas, ya que demostró que las mismas pueden ser altamente dinámicas e innovadoras. Esta revalorización se tradujo en una serie de medidas de apoyo dictadas en la década del 80, de las cuales las más significativas son:¹⁰

- Fortalecimiento de la gestión de la Administración de Pequeños Negocios, que otorga préstamos, garantías de préstamos y otros apoyos canalizados a través de los Centros para el Desarrollo de Pequeños Negocios.
- El Acta de Flexibilidad Regulatoria, obliga a las Agencias Federales a tomar en cuenta el tamaño de las empresas para el dictado de las diversas regulaciones que formulen, reduciendo los requisitos a cumplir por las pequeñas empresas.

¹⁰ Extraído de USA. Change Agents in the New Economy: Business Incubators and Economic Development. Trabajo coordinado por C. Campbell. Cooperative Development Program. Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs, Univ. of Minnesota, Minneapolis, 1988.

- El otorgamiento de cien millones de dólares por medio del Acta de Innovación Tecnológica para Pequeños Negocios, destinados al Programa de Innovación Tecnológica para Pequeñas Empresas.

- El Acta Stevenson-Widler de Innovación Tecnológica, establece facilidades para la transferencia a las pequeñas y medianas empresas de la tecnología desarrollada por centros de investigación oficiales o bajo contrato del gobierno.

Además de estas medidas a nivel nacional, existen numerosas disposiciones de carácter estadual. Un total de 20 estados tienen programas de apoyo al capital de riesgo para nuevas empresas; 29 estados poseen programas especiales de créditos dirigidos al sector y 27 estados tienen programas especiales de garantía de créditos.

4. PROGRAMA DE COOPERACION PILOTO

En el punto 1.d. del segundo informe parcial de este trabajo, presentado el 30.11.89, se efectuó una descripción preliminar del programa de cooperación propuesto para cada una de las áreas temáticas seleccionadas.

Previamente, en los puntos 1.b. y 1.c. se detallaron los criterios utilizados para la selección de las empresas con las que se trabajará en forma piloto, y la lista de las empresas seleccionadas en base a dichos criterios. Si bien de acuerdo a lo previsto en el cronograma de trabajo esta selección formaba parte de las tareas a cumplir entre el 1ro. de diciembre y el 15 de febrero, la misma se realizó con anterioridad porque se necesitaba tener definida la lista de empresarios a ser invitados a participar en el primer evento previsto por este programa, la reunión de la CIC en La Plata.

Con relación al contenido del programa de cooperación, no se ha podido avanzar significativamente respecto de la propuesta preliminar en cuanto a definir más concretamente la oferta a realizar en algunas áreas temáticas. La incertidumbre derivada de la situación económica torna poco claro el panorama de planificación de las

autoridades provinciales, resultando dificultoso asumir compromisos para los que se ignora si se contarán con recursos suficientes en el futuro inmediato, a pesar de la buena voluntad manifestada por las nuevas autoridades hacia el programa de cooperación.

Pese a ello, se ha podido progresar en algunas de las propuestas, por lo menos en una mayor precisión de las mismas, como así también en la forma en que se mantendrá en el futuro la relación con los empresarios, en el marco del plan de cooperación. Respecto de esto último, se ha decidido mantener una comunicación más frecuente con los empresarios, no solo a través de entrevistas personales, sino también mediante boletines informativos sobre las actividades que se van desarrollando; el primero de ellos, que se encuentra en preparación, estará referido a la reunión de la CIC, y a todos los servicios que puede prestar esta institución.

Con relación a las propuestas del programa, el cuadro de situación actual es el siguiente:

- **AREA FINANCIERA:** Se cursaron invitaciones a las empresas para participar de la ronda de negociaciones con empresarios italianos que organiza la Subsecretaría de Industria de la Provincia, para efectuar negocios en el marco del convenio Argentino - Italiano. En esta área, la Dirección de Política Industrial está volcando sus esfuerzos para lograr vincular a los empresarios argentinos con sus pares italianos.

Las otras líneas de crédito propuestas, ofrecen menores posibilidades operativas. La utilización del Tratado con España se encuentra trabada y con cierta reticencia de parte de los españoles que no comprenden las demoras argentinas para usar créditos concedidos en condiciones ventajosas. La línea FOPYME, ante las dificultades económicas argentinas, se encuentra transitoriamente suspendida en su desembolso, si bien es posible presentar proyectos en los bancos.¹¹

- **APOYO TECNOLÓGICO:** Ya se comentó anteriormente que se encuentra en preparación un folleto informativo sobre la reunión realizada en la CIC, el que será enviado por correo a todos los empresarios que

¹¹ Este tema fue desarrollado en el punto 2, al comentar la cuantificación de la oferta financiera.

participaron en la muestra, con el propósito de dar una mayor difusión a las actividades de la Comisión, especialmente entre aquellos que no participaron de la reunión.

En caso que la respuesta de las empresas que no participaron de la reunión anterior demuestre su deseo de hacerlo en una nueva reunión, se propondrá organizar la misma, como actividad adicional a las propuestas en el programa preliminar.

- **GESTION EMPRESARIAL:** Tal como se indicó al tratar el punto 2, en la reunión mantenida con el Ing. Wortman, director de la Fundación Empretec, se analizó la posibilidad de organizar cursos en la Provincia, bajo la coordinación de la Fundación, dado que no es posible organizar cursos directos por parte de Empretec.

La Fundación estaría en condiciones de preparar un Programa basado en similar metodología a la de sus cursos, conectando a los instructores de los mismos con la Provincia, siendo a cargo de ésta el pago de los mismos y todas las erogaciones del Programa. A cambio de su organización, la Fundación Empretec percibirá una retribución que deberá convenirse.

Complementariamente, dado que se desarrolló en la Provincia de Buenos Aires, y con una metodología que tiene elementos similares, se estima interesante establecer contacto con el grupo que organizó los cursos en Lobos.

- **ASOCIACIONES:** Teniendo en cuenta la dificultad de promover la constitución de asociaciones empresarias, se estima conveniente difundir entre los empresarios la experiencia de algún agrupamiento exitoso de industriales, que permita visualizar las conveniencias de los mismos, tal como se propuso en el programa preliminar.

En tal sentido, y habiendo realizado varias reuniones con miembros del Consorcio Exportador de Herrajes Argentinos CONEXHAR¹², se piensa describir el origen del mismo, su finalidad, las ventajas que ofrece y los problemas que debe afrontar, en un folleto a distribuir entre las empresas.

¹² Las reuniones mantenidas con los miembros del consorcio y de CADEFHA, se detallan en el punto 1 de este informe.

5. DESCRIPCION DE LA REUNION SOBRE TECNOLOGIA LLEVADA A CABO EN LA CIUDAD DE LA PLATA EL 7 DE DICIEMBRE DE 1989

Al haberse realizado esta reunión en la fecha indicada, no fue posible incluir en el segundo informe parcial, entregado el 30 de noviembre, los comentarios relacionados con la misma, lo que se efectúa a continuación.

a. **OBJETIVO DE LA REUNION:** Contactar a los empresarios y funcionarios de las industrias metalmeccánicas seleccionadas, con investigadores de la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires (CIC), con el propósito de poner en conocimiento de aquellos el conjunto de prestaciones que el sistema científico - tecnológico ofrece a las empresas a través de sus distintos centros especializados.

b. **ASISTENTES:** Estuvieron presentes en la reunión:

1. En representación de las empresas invitadas:

<u>EMPRESA</u>	<u>LOCALIDAD</u>	<u>REPRESENTANTE</u>	<u>CARGO</u>
JUNTARES S.A.	Lanús	José Antonio Ares	Presidente
TECIN ROSENBAUER S.A.	Vte. López	Enrique Lisetto	Dto. Ingeniería
RODOLFO BUDACK SAIC	San Isidro	Rodolfo Budack	Director
RODOLFO BUDACK SAIC	San Isidro	Jorge Arean	Ing. Ventas
EROSIO Y CIA. S.A.	Avellaneda	Gilberto Masso	Jefe Depto. Metalurgia
COLLOCA S.A.	Vte. López	Miguel Colloca	Vicepresidente
COLLOCA S.A.	Vte. López	Donato Reccia	Director
AQUILES TREGNAGHI SA	Vte. López	Giorgio Zampicinini	Jefe Fábrica
TORMETAL	Capital	David Salbe	Socio
VALAN	Wilde	José Luis Leoni	Ing. de Control de Calidad
REDAMAR S.A.	Llavallol	Federico Villar	Socio
ESTAB. METALURG. MARTE	Lanús	Romanzuck	Socio
ESTAB. METALURG. MARTE	Lanús	Pauluc	Socio
ILGA S.A.	Sarandí	Juan Galickas	Socio
R.B. TORNERIA	San Martín	Roberto Bucci	Propietario
AURELIO GUNDIN S.A.	Avellaneda	Nicolás Dabate	Gte. Mantinim.

2. En representación de la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires:

<u>ORGANISMO</u>	<u>LOCALIDAD</u>	<u>REPRESENTANTE</u>	<u>CARGO</u>
C.I.C.	La Plata	Luis Traversa	Vicepresidente
C.I.C.	La Plata	Ing.Garavaglia	Director C.I.O.P.
C.I.C.	La Plata	Eliseo Lluesma	Jefe Area Fundación de L.E.M.I.T.
C.I.C.	La Plata	Vicente Rascio	Director CIDEPINT

3. En representación de otros organismos:

<u>ORGANISMO</u>	<u>LOCALIDAD</u>	<u>REPRESENTANTE</u>	<u>CARGO</u>
MINISTERIO DE ASUNTOS AGRARIOS	Pcia.Bs.As.	Jose M.Vernet	Ministro
SUBSECRETARIA DE IND. Y COMERCIO	Pcia.Bs.As.	Fernando Pomilio	Subsecretario
SUBSECRETARIA DE IND. Y COMERCIO	Pcia.Bs.As.	Ariel Umpierrez	Director Pcial. Polit.Industrial
SUBSECRETARIA DE IND. Y COMERCIO	Pcia.Bs.As.	A.Zamalloa	Director de Pymi
SUBSECRETARIA DE IND. Y COMERCIO	Pcia.Bs.As.	Eddie Silva	Asesor
MUNICIPALIDAD DE AVELLANEDA	Avellaneda	Cesar Yuchak	Director de Planeamiento
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES	Capital	Gabriel Yoguél	Jefe Est.Econom.
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES	Capital	Nilda Garcia M.	Consultor
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES	Capital	Carlos Cincunegui	Consultor
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES	Capital	Hugo Kantis	Consultor

c. DESARROLLO DE LA REUNION:

La reunión comenzó con una exposición del vicepresidente de la C.I.C., Ing. Luis Traversa, quien brevemente explicó el funcionamiento de los Centros de Investigación y Laboratorios dependientes de la C.I.C., para posteriormente ceder el uso de la palabra a los responsables de algunos Centros que se encontraban presentes.

El representante del Laboratorio de Entrenamiento Multidisciplinario para la Investigación Tecnológica (LEMIT) expuso sobre los distintos trabajos efectuados para diversas empresas, en particular sobre el desarrollo del área de fundición por rayo Laser, novedoso sistema que el LEMIT contribuyó a instalar en una empresa mediana de Avellaneda (una de las tres únicas instalaciones que existen en el país).

El Director del Centro de Investigaciones Ópticas (CIOP), por su parte, después de explicar el funcionamiento del mismo y las principales tareas llevadas a cabo, desarrolló de modo especial el uso de la óptica en tareas de medición de precisión.

El Director del Centro de Investigación y Desarrollo en Tecnología de Pinturas (CIDEPINT) expuso las tareas llevadas a cabo en el Centro, como asimismo los servicios prestados a empresas. A requerimiento de industriales presentes, se evacuaron consultas sobre problemas relacionados con el tratamiento de esmaltado de algunos productos que no poseen la necesaria durabilidad requerida por el mercado internacional. Se sugirió la realización de un estudio especial para encontrar soluciones a este problema.

Esta primera parte de la reunión culminó con una exposición del Señor Ministro de Asuntos Agrarios, Contador José María Vernet, quien reseñó las dificultades y desafíos que la situación económica actual impone a las empresas, y la necesidad de recurrir a los avances tecnológicos como forma de producir la necesaria integración de nuestras empresas al mercado mundial.

Luego del refrigerio ofrecido a mediodía, en horas de la tarde se realizó una visita guiada a las instalaciones del LEMIT y de CIDEPINT con explicaciones a cargo de técnicos de ambos organismos.

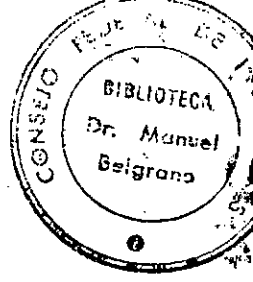
A continuación los participantes fueron conducidos a la sede de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de La Plata, recorriendo sus laboratorios, en particular los de robótica y electricidad (alta tensión), así como el Departamento de Hidráulica, siendo ésta la última actividad desarrollada en la Jornada.

4TO INT.

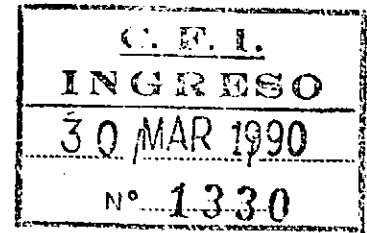
PORCINAL

4to Imp.
Porcinal

Buenos Aires, 30 de marzo de 1990



Señor
Secretario General
del Consejo Federal de Inversiones
Ing. Juan José CIACERA
S / D.



De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme al Sr. Secretario General con el objeto de acompañarle a la presente el Cuarto Informe Parcial del trabajo "DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL EXTRATO PYME EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ADOTADOS".

Sin otro particular, saludo al Sr. Secretario General muy atentamente.


NILDA GARCIA MELCHIONNA

DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL ESTRATO PYME

EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ACOTADOS

CUARTO INFORME PARCIAL

INDICE

<u>TEMA</u>	<u>PAGINA</u>
1. ANALISIS DE LAS CARACTERISTICAS DEL COMPLEJO TERRITORIAL DE GENERAL PUEYRREDON A PARTIR DEL USO DE DATOS DEL CNE '73 Y DEL CNE '84	1
A. INTRODUCCION	1
B. ESTRUCTURA Y EVOLUCION DE LA INDUSTRIA	3
2. PUESTA EN MARCHA DEL PROGRAMA DE COOPERACION TECNICA EN LAS ZONAS 1 Y 2	6
A. AREA FINANCIERA	7
B. APOYO TECNOLOGICO	9
1. DIFUSION DE LAS ACTIVIDADES DE LA C.I.C.	9
2. EXPERIENCIAS DE VINCULACION EMPRESARIAL CON LA C.I.C.	14
C. ASOCIACIONES	14
1. CADEFHA	15
2. CONHEXAR	16
3. CACCERA	20
3. CUADROS ANEXOS	24

INSTRUMENTOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

CUARTO INFORME PARCIAL

1. ANALISIS DE LAS CARACTERISTICAS DEL COMPLEJO TERRITORIAL DE GENERAL PUEYRRREDON A PARTIR DEL USO DE DATOS DEL CNE '73 Y CNE '84

A. INTRODUCCION

Dentro de la industria textil del Partido de General Pueyrredón se destaca nitidamente la correspondiente a la rama 32133 - Fabricación de Tejidos y Artículos de Punto, y dentro de esta rama, la elaboración de tejidos de lana.

El sector comprende una gran cantidad de establecimientos pequeños, medianos y grandes, predominando los pequeños y medianos. Normalmente estos establecimientos comercializan directamente su producción, o al menos parte importante de ella, mediante locales de venta al público, el grueso de cuya venta se concentra en los meses de verano, formando la compra de pullovers y otras prendas de lana un hábito arraigado del turista que visita la ciudad.

Entre los establecimientos textiles, existe un elevado porcentaje pertenecientes al sector informal de la economía, favorecido por la importancia que reviste la parte de la producción que se efectúa "a façon". Normalmente, la confección de una prenda se realiza por partes separadas: parte delantera, trasera, mangas, bordes, etc.,

pudiendo algunas de estas partes entregarse para su confección a distintos "façonniers", o también se les suele entregar la costura final de las distintas partes. También es bastante común la utilización del trabajo "a façon" para el tejido a mano.

En muchas oportunidades, el trabajo "a façon" funciona bajo un sistema de subcontratación, por medio del cual la fábrica utiliza a un subcontratista para que le confeccione determinada cantidad de prendas, por ejemplo pullovers tejidos a mano. Este pequeño empresario posee un grupo de tejedoras a las cuales entrega la materia prima proveída por la fábrica y que le devuelven el producto final una vez concluido el mismo. Finalmente el subcontratista entrega el trabajo a la empresa, ante la cual es responsable por la calidad del mismo.

Si bien como se comentó anteriormente, estos establecimientos trabajan fundamentalmente para el mercado interno, en los últimos años se han comenzado a efectuar exportaciones, en muchos casos de manera informal, pudiéndose diferenciar por lo menos cuatro casos distintos:

- Las exportaciones más formales que en la mayoría de los casos se originan en compras de grandes importadores de otros países.

- Las realizadas a sucursales instaladas por algunos industriales marplatenses (especialmente en España), que aprovechando el conocimiento del mercado obtenido en sus habituales viajes anuales o semestrales para actualizar sus colecciones, instalan dichas sucursales.

- La compra por parte de pequeños y medianos comerciantes de países limítrofes, que se encargan de trasponer la frontera con la mercadería, comúnmente denominados "bagayeros".

- Ventas a poblaciones fronterizas, desde las cuales se efectúa un contrabando hormiga hacia los países limítrofes, como por ejemplo, Puerto Iguazú o Clorinda.

B. ESTRUCTURA Y EVOLUCION DE LA INDUSTRIA

El análisis se centrará en la división 32 - Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Quero, de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Revisión 2), y dentro de ella en las agrupaciones 321 - Fabricación de Textiles y 322 - Confección de Prendas de Vestir excepto Calzado.

Como se detalla en los cuadros anexos 1 a 10, las ramas industriales textiles en las cuales existía actividad en la zona estudiada en los años 1973 y/o 1984, eran:

- 32114 - Hilado de Fibras Textiles
- 32122 - Confección y Reparación de Bolsas
- 32123 - Confección de Artículos de Lona y Sucédáneos
- 32133 - Fabricación de Tejidos y Artículos de Punto
- 32150 - Cordelería
- 32190 - Fabricación de Textiles no clasificados en otras partes
- 32202 - Confección de Prendas de Vestir (excepto de piel, cuero, camisas e impermeables)
- 32204 - Confección de Impermeables y Pilotos

En el Cuadro N° 1 se indica la cantidad de establecimientos existentes en el Partido de General Pueyrredón y en el total del país, por rama de actividad, en los años 1973 y 1984, pudiendo observarse que en el último de los años señalados más del 65% de las empresas correspondían a la rama 32133 - Fabricación de Tejidos y Artículos de Punto, y casi el 22% a la rama 32202 - Confección de Prendas de Vestir. En las otras ramas, el grado de participación de los establecimientos dentro del total del Partido, era mínimo.

Distintas son las conclusiones que se extraen si se compara el grado de participación de los establecimientos respecto al total nacional, resultando en este caso la de mayor significación la rama 32204 - Confección de Impermeables y Pilotos, con el 22,2% del total nacional, siguiéndole la 32133, con el 16,5% y luego la 32150, con el 10%.

Los Cuadros N°2 y N°3 contienen similar información comparativa entre los totales nacionales y del Partido para el Personal Ocupado y el Valor Agregado de la producción, por rama industrial. Nuevamente, en ambos casos, la rama 32133 ocupa el primer lugar con 66% del personal ocupado total y el 65% del valor agregado.

En cuanto a la representatividad a nivel nacional, la rama 32133 ocupa al 13% del personal, aunque solo produce algo menos del 5% del valor agregado total. La explicación de esta aparentemente baja productividad podría estar en el carácter pequeño de los establecimientos, pero más probablemente en el elevado porcentaje de operaciones no registradas dentro de las realizadas en el sector.

En el Cuadro N°4, se puede observar el gran dinamismo de la rama 32133 tanto desde el punto de vista de los establecimientos creados, como del personal ocupado, con tasas anuales acumulativas de crecimiento del 13,4% y 16,0%, respectivamente. Sin embargo, la supera la rama 32202, con tasas de crecimiento intercensales del 17,6% y 18,1% anual acumulativo, respectivamente.

En los Cuadros N°5 al N°10 se presentan el número de establecimientos, el personal ocupado y el valor agregado por rama de actividad y tamaño de empresa, reunidos en cuatro grupos, según el número de personas que ocupan:

- Grupo 1: entre 15 y 44 personas
- Grupo 2: entre 45 y 74 personas
- Grupo 3: entre 75 y 104 personas
- Grupo 4: 105 y más

Cabe destacar que esta clasificación se realizó de la manera indicada por no disponer de toda la información necesaria para adoptar la metodología seguida en el Documento de Trabajo N° 18 del Programa CFI-CEPAL, de Yoguel y Gatto ¹. En caso de haberse

¹ Yoguel, Gabriel y Gatto, Francisco: "La Problemática de las Pequeñas y Medianas Empresas Industriales: Algunos aspectos metodológicos aplicados al caso argentino". Programa CFI-CEPAL PRIDE. Documento de trabajo N° 18. Enero de 1989.

aplicado el mismo, (considerando los valores más cercanos de los cuadros), serían empresas medianas y pequeñas las comprendidas en el grupo N°1 de las ramas 32122, 32123, 32133, 32150 y 32204. En la rama 32190, las empresas PYMES también abarcarían el Grupo N°2, y en el caso de la 32114 y 32202, llegarían hasta el grupo N°3.

En todas las ramas consideradas en el año 1984, predominan las empresas del Grupo 1 (establecimientos que ocupan entre 15 y 44 personas) y solo en el caso del grupo 32133 existen establecimientos en todos los grupos, aunque con gran predominancia de los del Grupo 1 (75%).

Si bien se reproduce similar situación de predominio del mencionado grupo analizando el personal ocupado y el valor agregado, mientras que en el total de las ramas el le correspondía al mismo el 76% del total de establecimientos de la industria, con relación al personal ocupado y al valor agregado, los porcentajes se reducen al 49% y al 46%, respectivamente.

En cuanto a la aparición y desaparición de actividades en el período intercensal, puede señalarse que, tal como lo indica el cuadro 4, la rama 32122 - Confección y Reparación de Bolsas surge en escala reducida en 1984, al igual que la 32190 - Fabricación de Textiles no clasificados en otra parte y la 32204 - Confección de Impermeables y Pilotos. Por el contrario, en la rama 32123 - Confección de Artículos de Lona y Sucédáneos, desapareció el único establecimiento existente en 1973.

2. FLESTA EN MARCHA DEL PROGRAMA DE COOPERACION TECNICA EN LAS ZONAS 1 Y 2

La puesta en marcha del Programa de Cooperación Técnica comenzó con aquellas áreas en las que se había logrado un mayor consenso entre las partes involucradas: autoridades provinciales, CFI, CEPAL y empresarios.

Se trató de privilegiar aquellos aspectos que formando parte del programa, despertaron el interés de los empresarios participantes, en particular la posibilidad de concretar asociaciones destinadas a la compra conjunta de insumos y comercialización de la producción, hecho que a pesar de ser admitido como ventajoso desde el punto de vista teórico, es reconocido por los propios industriales como dificultoso para su implementación.

A su vez el comenzar a plantear, al menos teóricamente, la conveniencia de constituir consorcios, permitió profundizar las conexiones de las empresas con sus proveedores de insumos y también con sus clientes; esto es, conocer mejor las condiciones en que se realizan sus compras y ventas en cuanto a precios, plazos de pago, características del mercado, grado de concentración del mismo y nivel de dependencia del comprador en los casos de trabajo a pedido.

Con relación a este tema, durante las reuniones mantenidas con los empresarios se pudo constatar la existencia de opiniones coincidentes tanto con relación a los problemas que enfrentan para la la provisión de materia prima como para su comercialización, a pesar de pertenecer a actividades productivas claramente diferenciadas. En general se concuerda en la conveniencia de adquirir en forma conjunta los insumos a las fábricas para obtener economías a través de compras de envergadura y de agruparse con el propósito de penetrar en mercados extranjeros, pero el problema comienza al analizarse los casos concretos.

Por ejemplo, distintas fábricas metalúrgicas pueden adquirir insumos similares, pero la variedad en tamaños, medidas, etc., hace

que no se puedan agrupar fácilmente para llegar a volúmenes significativos de cada producto. Este es en muchos casos, el motivo por el cual no pueden dejar de comprar a los distribuidores, que son además los que tienen invertido el capital de trabajo que si no deberían mantener los industriales inmovilizados en insumos de poco movimiento.

A pesar de las dificultades, se producen algunos avances, como el caso que se trata separadamente de los exportadores de herrajes. Resulta también interesante la experiencia realizada por la firma Juntares, de Gerli, la que en combinación con otros dos productores de juntas para automotores, instaló una pequeña fábrica de amianto, con el objeto de independizarse de la provisión externa del producto. Curiosamente, invitados a participar del proyecto, los productores de mayor envergadura no lo hicieron.

Respecto de los avances realizados en el Plan Piloto de Cooperación se detallan a continuación los logrados en las distintas áreas, detallándose, en cada caso, las gestiones que se encuentran en trámite de ejecución.

A. AREA FINANCIERA

Las actividades de más significación en esta área fueron las reuniones mantenidas por la misión comercial italiana que visitó nuestro país entre el 14 y el 18 de marzo pasado, con varias firmas participantes en el Plan Piloto de Cooperación.

De las conversaciones sostenidas con los empresarios surgieron varios puntos coincidentes sobre las características de las reuniones, pudiéndose señalar:

- La actitud de los empresarios italianos en su mayoría estaba dirigida a la exportación de sus productos hacia nuestro país, más que hacia la posibilidad de realizar emprendimientos conjuntos dirigidos a incursionar en el mercado internacional, que era la expectativa mas importante de nuestros empresarios.

- En algunos casos se ofreció la venta de maquinarias, con un compromiso no demasiado firme de compra de la producción.

- La información disponible sobre las características de las empresas italianas, sus productos y el tipo de asociación en que estaban interesadas era excesivamente escueta, como asimismo la suministrada a aquéllas respecto de sus pares argentinas. Los empresarios recién cuando estaban frente a sus colegas descubrían, en muchos casos, que no existía coincidencia sobre los productos en los que estaban interesados.

En base a lo señalado en el punto anterior se pone en evidencia la conveniencia, para futuros encuentros de este tipo, de poder suministrar mucha mayor información sobre las empresas participantes, por ambas partes, y sobre sus respectivos intereses. De esta manera podrá evitarse la sensación de frustración transmitida por muchos empresarios ante el resultado de las conversaciones.

Puede resultar ilustrativo comentar algunas experiencias recogidas en los encuentros sostenidos con los empresarios italianos.

Por ejemplo, la empresa Establecimientos Metalúrgicos Marte concurreó juntamente con dos colegas con la idea de ofrecer la realización de diversos trabajos o piezas. En el primer encuentro programado se reunieron con la firma RASED, propiedad de un industrial de origen hindú, fabricante de bombas inyectoras quién, además de manifestarse sumamente disgustado porque sostenía que en nuestro país habían copiado sus modelos, únicamente estaba interesado en la posibilidad de vender sus productos, o designar un representante para los mismos. El segundo encuentro, que mantendrían al día siguiente con tres empresas, fue suspendido por los organizadores sin que se les brindaran demasiadas informaciones.

La empresa Aquiles Tregnaghi, fabricante de herrajes, se reunió, en el mismo evento, con la firma Salice Pablo e Hijos, perteneciente al mismo rubro, sin poder arribar a acuerdo alguno por cuanto mientras los primeros intentaban encontrar un socio que les facilitara su

acceso al mercado italiano, aquella estaba interesada en colocar los suyos en nuestro mercado, particularmente sus maquinarias.

También se contactaron con Como Sport, que resultó ser un consorcio de promoción de las exportaciones italianas en busca de clientes en otros países para colocar sus productos.

La firma Valam tuvo un primer encuentro con la empresa Eurocom, vendedora de maquinarias con la cual no existían intereses comunes, ya que la primera se dedica a la producción de válvulas para fluidos, no utilizadas por las maquinarias ofrecidas por Eurocom. Ante el fracaso de este encuentro, el representante de Valam profundizó sobre las actividades de las otras dos empresas con las que tenía entrevistas para el día siguiente, y al detectar la falta de objetivos comunes, de común acuerdo con las autoridades presentes, canceló las reuniones.

B. APOYO TECNOLÓGICO

1. DIFUSIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LA CIC

Se ha preparado el texto del Boletín Informativo N° 1 sobre la reunión tecnológica celebrada en La Plata el 7 de diciembre de 1989, mencionado en el punto 4 del Tercer Informe. El mismo será distribuido conjuntamente con un folleto explicativo de las actividades desarrollados por la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires (CIC), y con el folleto explicativo del Plan Piloto.

El contenido del Boletín será el siguiente:

PLAN PILOTO DE APOYO A LAS PYMES

BOLETIN INFORMATIVO Nº 1

¿QUE ES EL PLAN PILOTO?

Es un Programa emprendido por la Dirección Provincial de Política Industrial y de la Pequeña y Mediana Industria, de la Subsecretaría de Industria y Comercio de la Provincia de Buenos Aires, en el marco del Convenio CFI-CEPAL (Consejo Federal de Inversiones - Comisión Económica para la América Latina y el Caribe), destinado a evaluar la eficacia de las distintas políticas de fomento a las PYMES y a proponer instrumentos complementarios de apoyo.

¿QUIENES PARTICIPAN DEL PLAN DE APOYO?

Participan las empresas metalmecánicas del Gran Buenos Aires que durante 1988 fueron encuestadas con el objeto de efectuar un diagnóstico de su situación, dentro del marco del Convenio aludido.

Esta encuesta permitió obtener una buena "radiografía" del sector y efectuar una primera selección de las firmas que serían invitadas a participar de las distintas actividades previstas en el Programa.

¿CUAL FUE LA PRIMERA ACTIVIDAD DEL PROGRAMA?

La primera actividad del Programa fue una jornada de trabajo sobre tecnología llevada a cabo en la ciudad de La Plata, el 7 de Diciembre de 1989, con la participación de empresarios metalmecánicos de tres partidos de las Zona Norte y tres de la Zona Sur del Gran Buenos Aires, de investigadores de la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires y de autoridades de la Provincia y de representantes del CFI.

¿COMO SE DESARROLLO LA REUNION?

La reunión comenzó con una exposición del vicepresidente de la C.I.C., Ing. Luis Traversa, quien brevemente explicó el funcionamiento de los Centros de Investigación y Laboratorios dependientes de la C.I.C., para posteriormente ceder el uso de la palabra a los responsables de algunos Centros que se encontraban presentes.

• El representante del Laboratorio de Entrenamiento Multidisciplinario para la Investigación Tecnológica (LEMIT) expuso sobre las investigaciones efectuadas para reemplazar la fundición tradicional de hierro gris por la fundición vernicular. Esta posee sobre la anterior la ventaja fundamental de su mayor resistencia mecánica y mayor resistencia a la fatiga térmica, lo que hace que la vida útil de los productos sea mucho mayor.

En la actualidad se la está utilizando particularmente en la fabricación de lingoteras y campanas de freno para omnibus y camiones.

El Director del Centro de Investigaciones Ópticas (CIOP), por su parte, explicó que el Centro se dedica a la aplicación de la óptica y de los láseres a temas relacionados con Metrología, Control de Calidad y Procesamiento de Materiales.

En lo que hace específicamente a la Metrología cabe destacar la realización anual de un curso denominado "Láser y Óptica en Ingeniería", en el que se vuelcan todas las posibilidades aplicativas de las técnicas de óptica y láser. Está destinado a enseñar aspectos que hacen a la Metrología de Producción y de Control de Calidad en continuo o en laboratorio, tanto concurrendo a planta como llevando las piezas al laboratorio. El curso hace ya siete años que se dicta, tiene dos semanas de duración y un cupo de 35 participantes.

Aparte de esta forma mencionada de transmisión de tecnología, existe otra relacionada con los estudios de factibilidades destinados a prestar servicios a las empresas que lo soliciten; habiéndose constituido a tal efecto un Departamento de Servicios, para la fabricación de pequeñas piezas que no pueden llegar al mercado porque se producen en escala reducida y que atiende a pedidos especiales de las empresas aplicando las tecnologías mencionadas anteriormente.

El Director del Centro de Investigación y Desarrollo en Tecnología de Pinturas (CIDEPINT) expuso las tareas llevadas a cabo en el Centro, como asimismo los servicios prestados a empresas. Las funciones que cumple el Centro son en primer lugar determinar las características de la pintura que debe usarse (color, brillo, etc.) a efectos de brindar la mejor protección a la superficie a cubrir; en segundo lugar se estudia como se debe preparar la superficie para que la pintura se mantenga inalterada.

Los experimentos no se realizan solamente mediante un examen químico, sino además a través de exámenes físicos, mecánicos, y también a través de ensayos de comportamiento.

Al empresario que solicita los servicios de CIDEPINT, el Centro le enseña no solamente cuál es la pintura que debe aplicar, sino también cómo debe hacerlo, y finalmente qué materiales se pueden proteger con pintura y cuáles no.

Esta primera parte de la reunión culminó con una exposición del Señor Ministro de Asuntos Agrarios, Contador José María Vernet, quien reseñó las dificultades y desafíos que la situación económica actual impone a las empresas, y la necesidad de recurrir a los avances tecnológicos como forma de producir la necesaria integración de nuestras empresas al mercado mundial.

¿COMO CONTINUARA EL PLAN PILOTO?

El Plan Piloto continuará con el desarrollo de las actividades previstas en las áreas mencionadas en el folleto descriptivo del mismo.

En el Boletín Informativo N°2 comentaremos una experiencia exitosa relacionada con la conformación de una asociación empresaria destinada a la exportación de herrajes, con el objeto de que sirva como referencia para el estudio de las ventajas y las dificultades para la constitución de nuevas asociaciones.

EL PLAN PILOTO ES UNA REALIZACION CONJUNTA DEL GOBIERNO
DEL PUEBLO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y DE SUS EMPRESARIOS

PARA SU EXITO NECESITAMOS DE SU PARTICIPACION

	Contactarse con:	
	Lic. Eddie Silva	
	Lic. Alejandro Zamalloa	
	Calle 12 y 53 - Piso 12	
	La Plata - Pcia. de Buenos Aires	
	T.E. 24-9414 (Directo)	
	21-1278/1620/2137 Int. 2568/70	

2. EXPERIENCIAS DE VINCULACION EMPRESARIAL CON LA CIC

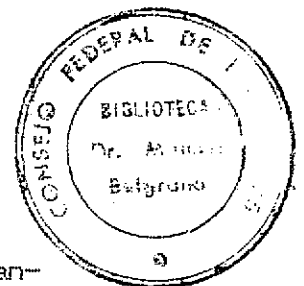
Como resultado de la vinculación efectuada con integrantes del sistema científico y técnico de la provincia de Buenos Aires se establecieron vinculaciones entre el Consorcio Exportador de Herrajes CONEXAR, dos de cuyos integrantes participaron de la reunión de La Plata, en la que se evacuaron consultas formuladas por los mismos en relación al tema de acabado (esmaltado) de sus productos, los que no cumplían los requisitos de calidad exigidos por Canadá. Se convino la conveniencia de efectuar un estudio para superar el problema indicado.

El Establecimiento Metalúrgico Marte, también participante de la reunión, con posterioridad a la misma, manifestó su deseo de profundizar en las posibilidades de utilización de la fundición vernicular, por lo que se la conectó con el LEMIT a efectos de convenir los estudios correspondientes.

También resulta interesante comentar la experiencia de vinculación de la firma Oxicorte, de Avellaneda, con el CIOP. Esta firma celebró un convenio tendiente a efectuar el desarrollo de algunos tipos especiales de matricería, usando Láser para el corte, lo que lo hace más rápido, preciso y económico. El Departamento de Servicios del Centro fabrica piezas experimentales en escala reducida, y por medio del mencionado convenio se utiliza el equipo Laser de la firma, que es uno de los tres únicos existentes en el país. De esta forma, se produce una transferencia de tecnología hacia la empresa, que mantiene como becarios a investigadores del CIOP.

C. ASOCIACIONES

Bajo este título se analizarán los contactos que se están llevando a cabo con los integrantes de la Cámara Argentina de Fabricantes de Herrajes y Afines (CADEFHA), a efectos de recoger sus inquietudes, formalizando sus propuestas a las autoridades provinciales en el marco del Programa de Cooperación Piloto.



Además se analizarán con mayor profundidad experiencias exitosas realizadas en materia de agrupamientos empresarios, como las del Consorcio Exportador de Herrerajes Argentinos (CONEXHAR), ya referida en el tercer informe parcial, y la de la Cámara de Consorcios y Cooperativas de Exportación de la República Argentina (CACCERA).

1. CADEFHA

Como resultado de los acuerdos alcanzados en la reunión celebrada el 10 de enero pasado entre las autoridades provinciales y los miembros de la Cámara - referida en el punto 1 del Tercer Informe Parcial- se llevaron a cabo varios encuentros con integrantes de la Cámara destinados a clarificar y mejorar las propuestas y peticiones formuladas en aquella reunión.

Este proceso de reuniones tuvo dos etapas diferenciadas. Durante la primera de ellas, la Cámara recogiendo las sugerencias que se les formularon, elaboraron un documento en el cual formalizaron y complementaron las propuestas antedichas, acompañándolas con notas explicativas y ampliatorias del temario.

El documento, que se adjunta como anexo a este informe, titulado **SINTESIS DE LAS PROPUESTAS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y SU APERTURA A LA REVOLUCION PRODUCTIVA**, contenía el siguiente temario:

- De la Puesta en Funcionamiento del INAIIPYME.
- De la Ley de Accidentes de Trabajo.
- De la Flexibilización Laboral.
- De la Financiación.
- De las Compras del Estado.
- De la Materia Prima.
- De la Exportación.
- De las Municipalidades.
- De los Servicios Públicos.

Con el contenido de este documento, CADEFHA elaboró un folleto que distribuyó entre numerosas cámaras de industriales pequeños y medianos de diversas localidades, para que sirviera de base para la discusión de la problemática de las PYMES, obteniendo múltiples respuestas de adhesión a las posiciones sustentadas, el que se adjunta a esta presentación.

Paralelamente, se continuó el análisis de la propuesta señalándosele a los miembros de CADEFHA que si bien la misma comprendía la totalidad de la problemática de la pequeña y mediana empresa, su contenido excedía las posibilidades de respuesta de la provincia, ya que la solución de algunos de los temas planteados, implicaba la toma de decisiones a nivel nacional, correspondiendo en otros casos al ámbito legislativo.

Consecuentemente, se les propuso la reformulación de la propuesta, restringiéndola a las medidas cuya solución estuviera al alcance de las autoridades provinciales, elaborándose una nueva presentación.

Esta presentación será entregada a las autoridades provinciales en el transcurso de una reunión a mantener en la segunda semana del mes de abril, en la que estarán presentes el Subsecretario de Industria Cdr. Fernando Pomiglio y el Director de Política Industrial y Apoyo a las PYMI Lic. Ernesto Fatigati.

2. CONEXHAR

El Consorcio Exportador de Herrajes Argentinos (CONEXHAR) fue creado hace seis años por once fabricantes de herrajes, proveedores de los sectores de la construcción, muebles y afines. Actualmente está integrado por nueve empresas, por haberse desvinculado dos de las fundadoras.

Fue creado ante el convencimiento de sus integrantes que para poder llevar a cabo la vocación exportadora que los animaba era imprescindible unir esfuerzos y voluntades.

El Consorcio tiene como antecedente inmediato a la Cooperativa de Fabricantes de Herrajes y Afines (CODEFHA), constituida hace más de 20 años. Como parte de sus gestiones para la adquisición de materia prima, uno de los integrantes de la Cooperativa tuvo la oportunidad de participar en varias ferias y exposiciones internacionales del ramo, naciendo de esta forma la idea de llegar con la oferta argentina a los mercados externos.

El organismo creado para acceder al mercado externo fue CONEXAR, integrado en su totalidad por empresas PYMES las que, dadas sus características peculiares, deben enfrentar muchas dificultades para encarar la tarea de abrir mercados externos en forma individual, requiriendo una importante inversión de tiempo, esfuerzos personales y dinero.

La sede principal del Consorcio se encuentra en la calle Portela N° 745, Piso 1, Capital Federal.

ACTIVIDADES DE CONEXAR

La actividad exportadora de este Consorcio comenzó a partir de la realización de frecuentes viajes al exterior, con el propósito de visitar, al principio como espectadores y luego como participantes activos, diversos eventos relacionados con exposiciones y ventas de sus productos.

El Consorcio ha participado en las ferias y exposiciones de Guayaquil (Ecuador), La Habana (Cuba), Puerto Rico, San Pablo (Brasil) y Toronto (Canadá). Para la realización de estos viajes no contó con el apoyo económico del Gobierno, lo que demandó un considerable esfuerzo por parte de sus asociados. Sí, en cambio, tuvo la colaboración de los agregados comerciales argentinos en esos países, siendo también importante el apoyo oficial de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE). Esta contribuyó a través del Fondo de Promoción de Exportaciones (FOPEX) a la confección de un catálogo general de los productos, que fuera distribuido profusamente en diversos países, a interesados directos y a través de las agregaduras comerciales argentinas en el exterior.

Los productos expuestos por CONEXHAR en el exterior han tenido siempre una acogida favorable y su presencia en esos eventos le permitió, a la vez que exponerlos, contactar posibles interesados, confrontar precios, calidades y, lo que es más importante aún, acumular una valiosa experiencia, tanto en el aspecto tecnológico y de adaptación de los productos a los requerimientos del mercado externo, como en el aspecto comercial.

Es interesante destacar que la participación en ferias y exposiciones, si bien constituye un elemento de promoción importante, debe ser necesariamente complementado con visitas periódicas que permitan la continuidad y profundización de la tarea.

En tal sentido CONEXHAR tiene como una de sus actividades principales la organización de misiones comerciales para concretar negocios para sus asociados.

La dedicación y el empuje que en todo momento tuvieron los integrantes de este consorcio les permitió, en principio, recibir algunos pedidos en carácter de prueba piloto y, luego, al comprobarse la seriedad que caracterizaba el accionar del Consorcio, la ampliación de los mercados y la conversión de los nuevos clientes en habituales.

PROBLEMAS QUE DEBE AFRONTAR

A las ventajas, ya señaladas, que derivan de la constitución de este tipo de agrupamientos para acceder a los mercados internacionales en buenas condiciones de competitividad, se contraponen una serie de dificultades u obstáculos que los representantes de CONEXHAR agrupan de la siguiente manera:

-El Cambio de las Reglas de Juego.

Al respecto señalan que al comenzar su actividad el Consorcio contaba con una serie de mecanismos de promoción que poco a poco fueron modificándose, entre los que cabe mencionar los siguientes:

El reembolso de impuestos internos por un monto del 12 % del Valor FOB; el reintegro de hasta el 80 % de los gastos del consorcio (por medio del reembolso especial del 4 %) y los Programas Especiales de Exportación (FEEX).

Actualmente, además de no contar con esos reembolsos promocionales, deben afrontar los siguientes impuestos (en algunos casos nuevos), que deben ser abonados en el momento del despacho: Retención a las Exportaciones (8%); Impuesto de Estadística (3%) e Impuesto de Sellos por las Letras Documentarias (1%).

Esta situación, señalan, les ocasiona dos graves problemas: Por un lado, en los mercados ya conquistados, si deciden mantenerse deben trabajar, no sólo sin rentabilidad, sino con fuertes pérdidas ya que es imposible trasladar a los precios estos cambios.

Por otro, para la apertura de nuevos mercados, la posibilidad de competir con los proveedores actuales es casi nula ya que, en las nuevas condiciones, se encuentran fuera de los precios internacionales.

- Provisión de Materias Primas a Precios Internacionales

La mayor parte de las empresas del Consorcio no tienen acceso a las fuentes proveedoras de las materias primas que utilizan, debiendo hacer sus compras a la intermediación, lo cual les resta posibilidades de competir en el mercado internacional.

Al hecho señalado debe agregarse que, aún cuando se logre llegar al aprovisionamiento en las usinas proveedoras, no siempre se obtienen precios equivalentes a los internacionales, existiendo casos en los que dicha usina exporta materias primas a precios más bajos que aquellos a que los vende en el mercado interno.

POSIBLES SOLUCIONES

El uso de los mecanismos de prefinanciación y financiación de exportaciones es una condición necesaria para los integrantes del

Consortio, dado que se trata en su totalidad de empresas PYMES que no tienen posibilidad de acceder al financiamiento externo. Debe tenerse en cuenta que el autofinanciamiento resulta imposible dado lo extenso del ciclo productivo, y del período que transcurre entre la compra de la materia prima, su procesamiento, embarque, llegada a destino y financiación al cliente hasta su cobranza final.

Además del aspecto financiero, que resulta fundamental, las principales medidas que deberían disponerse serían:

- La vigencia de reglas claras y estables a través del tiempo
- La reimplantación de los mecanismos de aliento y promoción de las exportaciones y la eliminación de retenciones, lo que no significa subsidiarlas, sino que la Argentina exporte valor agregado y no impuestos, lo que no hace ningún país del mundo.
- Contar con un mecanismo que obligue a las empresas líderes productoras de materia prima a vender directamente a las industrias PYMES exportadoras, a precios internacionales.

3. CACCERA

CACCERA agrupa a las cooperativas y consorcios de exportación y fue constituida el 1.4.87 con el objeto de fomentar la formación de este tipo de entidades, tendientes a agrupar a las pequeñas y medianas empresas que desean acceder al mercado externo. Agrupa a casi todas las entidades de este tipo, que ascienden en la actualidad a alrededor de 30, representando a casi 500 empresas con un nivel de empleo de 30.000 personas.

CACCERA fomenta el agrupamiento de las PYMES reconociendo las ventajas habitualmente asignadas a los mismos, y que podríamos resumir de la siguiente manera:

1. Mejoramiento de las escalas de producción.
2. Adecuación tecnológica, en atención al requerimiento del cliente. Para penetrar en los mercados externos, normalmente es necesario efectuar una adecuación del producto a los gustos y requerimientos del mismo.
3. Oferta consolidada de productos, ampliando la gama de bienes ofrecidos.
4. Disminución de costos de promoción y comercialización.
5. Aumento del poder de negociación, tanto para la compra de insumos como para el financiamiento de ventas.
6. Creación de servicios especiales que no se justificarían en caso de exportadores aislados.

Aún cuando las ventajas de la asociación son significativas, el fenómeno de la agrupación conjunta no es de fácil concreción, dado que no siempre el pequeño y mediano empresario está dispuesto a ceder su soberanía a decisiones colegiadas, existiendo cierta reticencia a unirse a otros colegas que a veces son competidores en el mercado interno, como así también a transferir aspectos sobre su tecnología.

Esta situación está originada en la existencia de ciertas pautas culturales (algunas con elementos comunes para el conjunto de la población y otras diferenciadas por lugar y origen de dicha población) que harían dificultoso la visualización de intereses complementarios o concurrentes entre distintos agentes económicos.

Además de estas características particulares del pequeño y mediano empresario argentino, influye también negativamente el contexto económico, social y político cambiante que no estimula, en general, las iniciativas de largo aliento como exportar, porque los parámetros en los que estas iniciativas se dan se modifican, a veces, de manera muy abrupta (nivel del tipo de cambio, de las tarifas, etc.). Aunque

esto se presenta tanto para las iniciativas individuales como para las grupales, dado que estas últimas son más difíciles de armar, una mala experiencia es, sin duda, más costosa de revertir.

En cuanto a los servicios que CACCERA presta a sus asociados, los mismos pueden agruparse de la siguiente manera:

- **FORMACION DE CONSORCIOS:** Asesoramiento en la formación de grupos de empresarios. Régimen Legal de Consorcios y Cooperativas de Exportación. Redacción del reglamento interno. Inscripción A.N.A. y S.I.C.E.
- **LEGISLACION:** Interpretación y aplicación de las normas del B.C.R.A., A.N.A, S.I.C.E. y D.G.I.
- **ASESORAMIENTO PARA LIQUIDACIONES:** Fondo Promoción de Exportaciones (FOPEX). Reembolso del 4%. Draw-back.
- **GESTIONES:** Seguimiento de expedientes de ante S.I.C.E., A.N.A., B.C.R.A.
- **ASESORAMIENTO COMERCIAL:** Oportunidades comerciales del exterior. Participación en ferias. Organización de misiones comerciales. Reuniones con consejeros económicos y comerciales.
- **EVENTOS:** Jornadas nacionales y regionales de difusión. Jornadas de análisis de temas técnicos.

Con la intención de fortalecer y profundizar las relaciones entre las medianas y pequeñas empresas italianas y argentinas, CACCERA firmó en el marco del Tratado Argentino Italiano un convenio de cooperación con FEDEREXPORT (Federazione Nazionale tra i Consorzi per l'esportazione), mediante el cual coordinarán las acciones de ambas organizaciones para lograr el desarrollo de operaciones conjuntas entre sus afiliados.

FEDEREXPORT agrupa al 60% de los consorcios para la exportación italianos, los que son alrededor de 300, reuniendo 8.000 empresas, con un total de 300.000 dependientes. Los consorcios afiliados a FEDEREXPORT contribuyen con alrededor de 10.000 millones de dolares anuales al comercio exterior italiano, lo cual equivale aproximadamente al 9% del valor total de sus exportaciones.

El apoyo de los consorcios miembros se presta a través de la organización de ferias, realización de misiones, investigación de mercados y campañas publicitarias, además de los servicios considerados normales (telex, traducciones, servicio de intérpretes, asesoramiento en materia de importación-exportación, de contratos internacionales y formación de cuadros de las empresas asociadas).

CUADRO N°1

CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL DE GENERAL PUEYRREDON

SIGNIFICACION RESPECTO DEL TOTAL NACIONAL

RAMA	CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS AÑO 1973			CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS AÑO 1984		
	GRAL. PUEYRRED.	TOTAL NACIONAL	% S/TOTAL NACIONAL	GRAL. PUEYRRED.	TOTAL NACIONAL	% S/TOTAL NACIONAL
32114	1	209	0.48	2	175	1.14
32122		12	0.00	1	18	5.56
32123	1	11	9.09	0	14	0.00
32133	9	175	5.14	36	218	16.51
32150	1	13	7.69	1	10	10.00
32190		69	0.00	1	68	1.47
32202	2	401	0.50	12	661	1.82
32204		6	0.00	2	9	22.22
TOTALES	14	896	1.56	55	1173	4.69

Fuente: INDEC - CNE '73 y CNE'84

CUADRO N°2

PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA TEXTIL DE GENERAL PUEYRREDON

 SIGNIFICACION RESPECTO DEL TOTAL NACIONAL

RAMA	PERSONAL OCUPADO AÑO 1973			PERSONAL OCUPADO AÑO 1984		
	GRAL. PUEYRRED.	TOTAL NACIONAL	% S/TOTAL NACIONAL	GRAL. PUEYRRED.	TOTAL NACIONAL	% S/TOTAL NACIONAL
32114	18	35599	0.05	61	20620	0.30
32122		573	0.00	19	1179	1.61
32123	16	275	5.82	0	454	0.00
32133	262	9778	2.68	1342	10376	12.93
32150	72	775	9.29	28	443	6.32
32190		4112	0.00	43	3170	1.36
32202	77	26984	0.29	481	35162	1.37
32204		156	0.00	49	260	18.85
TOTALES	445	78252	0.57	2023	71664	2.82

Fuente: INDEC - CNE '73 y CNE'84

CUADRO N°3

VALOR AGREGADO POR LA INDUSTRIA TEXTIL-DE GENERAL PUEYRREDON

SIGNIFICACION RESPECTO DEL TOTAL NACIONAL

RAMA	VALOR AGREGADO AÑO 1973			VALOR AGREGADO AÑO 1984		
	GRAL. PUEYRRED.	TOTAL NACIONAL	% S/TOTAL NACIONAL	GRAL. PUEYRRED.	TOTAL NACIONAL	% S/TOTAL NACIONAL
32114	2725	1650877	0.17	42442	39347844	0.11
32122	0	49421	0.00	30917	1645429	1.88
32123	730	11105	6.57	0	334442	0.00
32133	11147	446677	2.50	636225	13011362	4.89
32150	3373	33064	10.20	10740	283801	3.78
32190		247659	0.00	19635	5233653	0.38
32202	1402	1097617	0.13	212932	34935759	0.61
32204		5879	0.00	19687	259546	7.59
TOTALES	19377	3542299	0.55	972578	95051836	1.02

Fuente: INDEC - CNE '73 y CNE'84

CUADRO N°4

INDUSTRIA TEXTIL DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON

VARIACION EN EL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL OCUPADO 1973-1984

RAMA	CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS			PERSONAL OCUPADO		
	1973	1984	VAR. ANUAL ACUMUL.	1973	1984	VAR. ANUAL ACUMUL.
32114	1	2	6.50	18	61	11.73
32122		1	---		19	---
32123	1	0	---	16	0	---
32133	9	36	13.43	262	1342	16.01
32150	1	1	0.00	72	28	-8.23
32190		1	---		43	---
32202	2	12	17.69	77	481	18.12
32204		2	---		49	---
TOTALES	14	55	13.25	445	2023	14.76

Fuente: INDEC - CNE '73 y CNE'84

CUADRO N°5

INDUSTRIA TEXTIL DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR RAMA Y TAMAÑO DE EMPRESA

AÑO 1984

RAMA	GRUPO 1 15-44		GRUPO 2 45-74		GRUPO 3 75-104		GRUPO 4 105 Y MAS		TOTAL POR RAMA	
	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%
32114	1	50	1	50		0		0	2	100
32122	1	100		0		0		0	1	100
32133	27	75	5	14	2	6	2	6	36	100
32150	1	100		0		0		0	1	100
32190	1	100		0		0		0	1	100
32202	9	75	2	17		0	1	8	12	100
32204	2	100		0		0		0	2	100
TOTALES	42	76	8	15	2	4	3	5	55	100

Fuente: INDEC - CNE'84

CUADRO N°6

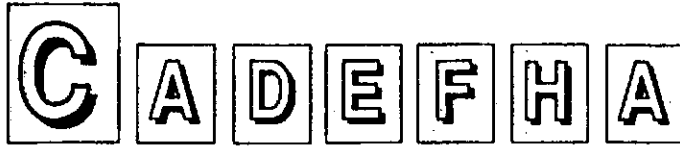
INDUSTRIA TEXTIL DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR RAMA Y TAMAÑO DE EMPRESA

AÑO 1973

RAMA	GRUPO 1 15-44		GRUPO 2 45-74		GRUPO 3 75-104		GRUPO 4 105 Y MAS		TOTAL POR RAMA	
	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%
32114	1	100		0		0		0	1	100
32123	1	100		0		0		0	1	100
32133	8	89	1	11		0		0	9	100
32150		0	1	100		0		0	1	100
32202	1	50	1	50		0		0	2	100
TOTALES	11	79	3	21	0	0	0	0	14	100

Fuente: INDEC - CNE'73



Cámara Argentina de Fabricantes de Herrajes y Afines

ALEJANDRO MAGARIÑOS CERVANTES 1310 - 1º PISO
(C. P. 1416) CAPITAL

TEL. 582 - 5910
583 - 7363

SINTESIS DE LAS PROPUESTAS PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, Y SU APERTURA A LA REVOLUCION PRODUCTIVA

TEMARIO

Este temario será ampliado con notas al final de su enunciación.

De la puesta en funcionamiento del INAIPYME

- 1.1 Reglamentación de la Ley 23.020, que crea el INAIPYME, (Instituto Nacional de Asistencia Integral a las Pequeñas y Medianas Empresas).
- 1.2 Designación de los representantes del Poder Ejecutivo Nacional ante el INAIPYME.
- 1.3 Solicitar a las Entidades de Base -Cámaras de Primer Grado- que son las verdaderas representantes de la Micro y Pequeña Empresa, que designen sus representantes ante el INAIPYME.
- 1.4 Poner en funcionamiento el INAIPYME.
- 1.5 Determinar los límites cuantitativos de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- 1.6 Crear los regímenes promocionales para cada nivel de Empresa.

De la Ley de Accidentes de Trabajo

- 2.1 Estudiar y poner en práctica una profunda flexibilización de la Ley de Accidentes de Trabajo.
- 2.2 Creación de un Seguro Total, para accidentes de trabajo y fallecimiento del operario, con condiciones especiales para la Micro y Pequeña Empresa, con el respaldo y con intervención de la Caja Nacional de Ahorro y Seguro.

De la Flexibilización Laboral

- 3.1 Eliminar la Ley de Despido, y leyes conexas, para futuras contrataciones.
- 3.2 Crear la Libreta de Trabajo para el operario, donde consten los empleos que tuvo y su duración, y motivo de la rescisión del contrato laboral.
- 3.3 Permitir la libre discusión entre operario y empleador de la Micro y Pequeña Empresa (MPE), de todas las cláusulas contractuales, y que las Convenciones Colectivas de Trabajo de cada sector sean sólo referenciales, despojadas de toda obligatoriedad para el sector de las MPE.

- 3.4 Revisar y flexibilizar toda la legislación laboral, de modo tal que con el debido respeto por el trabajador y sus derechos, se tienda a lograr una productividad acorde con los niveles internacionales.
- 3.5 Revisar y flexibilizar toda la jurisprudencia sobre el tema laboral, a los efectos de lograr una mayor equidad en los litigios, observando tanto las obligaciones de las Empresas MPE, como las obligaciones de los trabajadores, con miras a una mayor productividad.
- 3.6 Regular el sistema de faltas por enfermedad, para evitar su abuso, lo que repercute en la productividad.
- 3.7 Eliminación de los feriados improductivos, pasándolos a sábados o domingos (Verbigracia: "El día del gremio").
- 3.8 Eliminar o restringir la gratuidad en el juicio laboral por parte del trabajador. Restringir el nombramiento de peritos innecesarios o que luego no actúan, y debe abonársele.
- 3.9 Revisar la legislación sobre inasistencias injustificadas.
- 3.10 Revisar los porcentajes de Cargas Sociales, para reducirlas al mínimo.
- 3.11 Revisar el sistema burocrático y costoso de retenciones por el empleador, para hacerlo práctico y fácil.
- 3.12 Que el Poder Ejecutivo Nacional, inicie una campaña nacional dirigida a los trabajadores, empleadores, legisladores y judiciales, para que cada uno en su ámbito se concientice de la necesidad imperiosa que tiene la Nación de producir más y mejor, y que cada sector arbitre los medios a su disposición para lograr tal fin.

De la financiación

- 4.1 Instrumentar la legalización de la operatoria del cheque diferido, y la transmisión vía endoso.

De las compras del Estado

- 5.1 Establecer como mínimo la obligatoriedad del Estado de comprar a las MPE, el 20% (veinte por ciento) de sus compras totales.

De la Materla Prima

- 6.1 Legislar para que las MPE, tengan acceso en forma directa o por medio de las Cámaras respectivas, o consorcios de compra establecidos al efecto, a las empresas productoras de materia prima (Usinas), tanto del Estado como privadas.
- 6.2 En el caso de las empresas del Estado se debe asegurar el acceso a precios internacionales de la materia prima.
- 6.3 Posibilitar a la MPE, que en el caso de no obtener, en plaza la materia prima a costo internacional, la importación de la misma con arancel "0".

De la Exportación

- 7.1 Promover, asesorar, informar y facilitar la exportación a las MPE, mediante los organismos pertinentes y los agregados comerciales de nuestras embajadas, a quienes se instruirá para facilitar la labor de la MPE.
- 7.2 Establecer ventanilla especial para las MPE, en los organismos pertinentes.
- 7.3 Desburocratizar totalmente las operaciones tanto de exportación, como de importación.
- 7.4 Desburocratizar la inscripción como exportador/importador en la Aduana.
- 7.5 Desburocratizar y descentralizar la operatoria bancaria de importación y exportación.
- 7.6 En el caso de que se establezca el pago de los derechos de importación con divisas, establecer el mismo sistema para los exportadores, es decir que cobren sus exportaciones en la moneda que se hicieron.

De las Municipalidades

- 8.1 Eliminación del impuesto de Seguridad e Higiene.
- 8.2 Eliminación de la exigencia de un médico laboralista y un ingeniero para las MPE.
- 8.3 Eliminación de todos los trámites burocráticos para la habilitación y desenvolvimiento de las MPE.
- 8.4 Ventanilla especial para las MPE, donde se atienda todos los trámites municipales.
- 8.5 Eliminación de todas las exigencias incompatibles con la MPE, pero que no menoscaben la seguridad e higiene.
- 8.6 Concientizar que el inspector debe ser un colaborador y asesor de las MPE, y no un impositor de multas.
- 8.7 Establecer un registro de personal desocupado, residente en el ámbito de la municipalidad, y ofrecerlo como un servicio, gratuito, o con tasas asequibles a las empresas establecidas en el ámbito municipal.

De los servicios públicos

- 9.1 Eliminar el sistema tarifario que penaliza el mayor consumo, y por el contrario, hacer descuentos por mayores consumos.

Notas explicativas y ampliatorias al temario

- 1.1 La importancia de una legislación para la Micro y Pequeña Empresa, ha sido reiteradamente destacada por diversos medios y entidades. Pero -y a título de ejemplo- solo bastaría remitirnos a la legislación referida a la Micro Empresa que ha implementado Brasil: en ella la Micro Empresa goza de un amplio conjunto de medidas que protege su nacimiento, desarrollo y crecimiento en forma tal que se han multiplicado hasta llegar a la cantidad de 3.000.000, con el consiguiente efecto sobre el PBI, y la creación de puestos de trabajo.

En 1986, cuando el consumo se expandió fuertemente, más de 500.000 empresas nacieron, generando 2.000.000 de empleos e inversiones del orden de 5.000 millones de dólares. Casi todos los países industrializados tienen sistemas de protección a las MPE, entre los que mencionamos a los Estados Unidos (Small Business Administration), Japón, España, Portugal, Italia, etc.

Nuestro país debe crear el INAIPYME en forma urgente, y brindar un efectivo apoyo a las MPE, si desea producir la Revolución Productiva.

- 1.3 Para ello deber acudir a las fuentes y contactarse con las entidades representativas de las MPE, deshechando a las entidades que representando a las grandes empresas, "dicen" representar a las MPE, pero cuya política se ha revelado como totalmente indiferente al crecimiento del sector.

- 2.1 La Ley de Accidentes en su actual conformación, es un seguro de desaparición para las MPE, que tienen la desgracia de sufrir un accidente en su planta. Las exigencias económicas son tan importantes que superan las posibilidades financieras de las MPE y en muchos casos su capital.

Por ello entendemos que tiene **PRIORIDAD ABSOLUTA SU ESTUDIO Y ADECUACION A UNA REALIDAD QUE PERMITA LA PERMANENCIA DE LA EMPRESA EN EL MERCADO Y NO SIGNIFIQUE SU DESAPARICION.**

Para ello proponemos una salida muy atendible, vista la inseguridad del mercado asegurador privado, como es el manejo del tema con la Caja Nacional de Ahorro y Seguro.

- 3.1 La flexibilización de las leyes laborales, y especialmente la eliminación de la ley de despido, traerá varias benéficas consecuencias que enumeramos muy rápidamente:

- Aumento constante de la productividad hasta llegar a niveles internacionales.
- Apertura del mercado laboral y un muy importante aumento de la demanda de mano de obra. Las empresas no quieren correr con los ingentes gastos que demandan los juicios y por lo tanto se abstienen de tomar nuevos operarios, tendencia que se invertirá de aplicarse lo que se propone.
- Eliminación de la desocupación existente, de la sub ocupación, y hasta la absorción del personal que considere superfluo el Estado y que elimine de sus cuadros.

- Mejoramiento del nivel de retribuciones. Los convenios colectivos en la práctica actúan de topes, y los empresarios se ven ante la imposibilidad de mejorar las remuneraciones de los operarios más meritorios y productivos.
 - La falta de motivación de superación o búsqueda de mejores retribuciones, actúa como un lastre en el operario capaz, y queda anclado en una empresa ante la ilusión del monto por despido, impidiéndole buscar nuevos horizontes.
 - Se produciría un descongestionamiento de los fueros laborales con el consiguiente ahorro para el Estado.
 - Las empresas MPE tienen un costo mayor al hacerse cargo del "descarte", de la mano de obra, y no pueden cargar con el alto costo de información previa a una contratación.
 - Una notable mejoría en las relaciones obrero-patronales, ya que las MPE, tienen un contacto personal con sus obreros, y ven más de cerca sus problemas, mucho de los cuales contribuyen a solucionar (vales, adelanto de dinero, almuerzos y otras mejoras).
 - Una mayor concientización de la necesidad de mejorar la producción en bien del país, y el suyo y de la empresa, para que ésta a su vez pueda reinvertir, agrandando y acelerando el proceso productivo.
 - En resumen, mayor PBI, menor desocupación, más exportaciones, y mayor riqueza para el país y todos sus habitantes.
- 4.1 La legalización del cheque diferido y la aceptación de los endosos, significa la creación de una fuente genuina de crédito sin el mal efecto de la emisión monetaria que genera inflación.
- Permite la reactivación inmediata de la economía productiva y prácticamente no tiene costo alguno, evitando la multiplicación en cascada del costo financiero de un crédito otorgado a un productor. No es inflacionario, repetimos, pues no está ligado a la emisión monetaria, y circula en el ámbito empresarial, generando nuevos créditos.
- Para el Estado no significa costo alguno, y tampoco ninguna intervención, así como de los bancos. Permite el acceso al crédito a las Micro y Pequeñas Empresas que no tienen posibilidad de obtenerlo del circuito financiero o bancario, y les ahorra el proceso burocrático de las presentaciones ante esas entidades.
- Genera confianza en el cheque.
- 6.1 Cualquier proceso productivo debe comenzar con una materia prima que tenga un precio competitivo internacionalmente, por lo que, de no obtenerse en plaza, las MPE, deben contar con la posibilidad de importarla, evitando de esta forma los precios concertados de los oligopolios que tienen el manejo de la materia prima.
- Necesariamente la apertura de los mercados debe comenzar con la materia prima, para que las MPE, puedan elaborar sus estrategias de producción y exportación, y competir en mercados del exterior.
- 7.1 Es imprescindible el aliento y la cooperación del Estado en establecer un régimen adecuado y ágil, tanto a nivel de exportación como de importación, que permita a las MPE, salir a competir al exterior.
- Por ello exponemos una serie de medidas que contribuirán a ello, a las que debe sumarse, las que implemente el mismo Estado, o surjan en más.
- 8.1 Todos los empresarios de la MPE, conocen las múltiples y variadas trabas que han tenido y tienen de las respectivas municipalidades. Y pensamos que en este terreno tenemos mucho por elaborar, y para ello proponemos algunas medidas, pero en definitiva debemos propender a que la Municipalidad debe ser un ente que nos apoye, nos ayude a crecer, y no un ente policíaco, castigador por medio de multas.
- Se deben desregular muchas disposiciones que tendían a la emigración de las industrias, como la limitación de personal, y otras que son simples trabas, como el cambio de posición de una máquina.
- 9.1 Resulta francamente contradictorio, propulsar una Revolución Productiva y al mismo tiempo penalizar el mayor consumo de energía eléctrica; las altas tarifas del gas para una industria cuyo consumo no pasa del uso de una cocina; en este caso no debería cobrarse tarifa industrial sino doméstica.

Nota: Permitida la reproducción total o parcial, mencionando la fuente de origen.

Si necesita copias extras dirigirse a CADEFHA por teléfono o carta.

CUADRO N°7

INDUSTRIA TEXTIL DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON

PERSONAL OCUPADO POR RAMA Y TAMAÑO DE EMPRESA

AÑO 1984

RAMA	GRUPO 1 15-44		GRUPO 2 45-74		GRUPO 3 75-104		GRUPO 4 105 Y MAS		TOTAL POR RAMA	
	PERS. OCUP.	%	PERS. OCUP.	%	PERS. OCUP.	%	PERS. OCUP.	%	PERS. OCUP.	%
32114	15	25	46	75		0		0	61	100
32122	19	100		0		0		0	19	100
32133	607	45	267	20	152	11	316	24	1342	100
32150	28	100		0		0		0	28	100
32190	43	100		0		0		0	43	100
32202	228	47	121	25		0	132	27	481	100
32204	49	100		0		0		0	49	100
TOTALES	989	49	434	21	152	8	448	22	2023	100

Fuente: INDEC - CNE'84

CUADRO N°8

INDUSTRIA TEXTIL DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON

PERSONAL OCUPADO POR RAMA Y TAMAÑO DE EMPRESA

AÑO 1973

RAMA	GRUPO 1 15-44		GRUPO 2 45-74		GRUPO 3 75-104		GRUPO 4 105 Y MAS		TOTAL POR RAMA	
	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%
32114	18	100		0		0		0	18	100
32123	16	100		0		0		0	16	100
32133	214	82	48	18		0		0	262	100
32150		0	72	100		0		0	72	100
32202	31	40	46	60		0		0	77	100
TOTALES	279	63	166	37	0	0	0	0	445	100

Fuente: INDEC - CNE'73

CUADRO N°9

INDUSTRIA TEXTIL DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON

VALOR AGREGADO POR RAMA Y TAMAÑO DE EMPRESA

AÑO 1984

RAMA	GRUPO 1 15-44		GRUPO 2 45-74		GRUPO 3 75-104		GRUPO 4 105 Y MAS		TOTAL POR RAMA	
	VALOR AGREG.	%	VALOR AGREG.	%	VALOR AGREG.	%	VALOR AGREG.	%	VALOR AGREG.	%
32114	3394	8	39048	92		0		0	42442	100
32122	30917	100		0		0		0	30917	100
32133	243739	38	124040	19	157286	25	111160	17	636225	100
32150	10740	100		0		0		0	10740	100
32190	19635	100		0		0		0	19635	100
32202	117623	55	52111	24		0	43198	20	212932	100
32204	19687	100		0		0		0	19687	100
TOTALES	445735	46	215199	22	157286	16	154358	16	972578	100

Fuente: INDEC - CNE'84

CUADRO N°10

INDUSTRIA TEXTIL DEL PARTIDO DE GENERAL PUEYRREDON

VALOR AGREGADO POR RAMA Y TAMAÑO DE EMPRESA

AÑO 1973

RAMA	GRUPO 1 15-44		GRUPO 2 45-74		GRUPO 3 75-104		GRUPO 4 105 Y MAS		TOTAL POR RAMA	
	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%	N° ESTAB.	%
32114	2725	100		0		0		0	2725	100
32123	730	100		0		0		0	730	100
32133	9038	81	2108	19		0		0	11147	100
32150		0	3373	100		0		0	3373	100
32202	531	38	871	62		0		0	1402	100
TOTALES	13024	67	6353	33	0	0	0	0	19377	100

Fuente: INDEC - CNE'73

5 TO INF.

Parcial

5 to Inf.
Parcial

Buenos Aires, 7 de junio de 1990

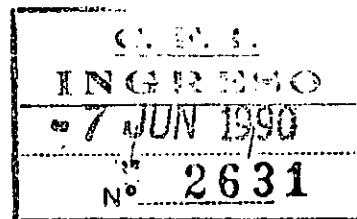
Señor

Secretario General

del Consejo Federal de Inversiones

Ing. Juan Jose CIACERA

S. / D.



De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme al Sr. Secretario General con el objeto de acompañarle a la presente el Quinto Informe Parcial del trabajo "DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL EXTRATO PYME EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ACOTADOS".

Sin otro particular, saludo al Sr. Secretario General muy atentamente.

Nilda García Melchionna
NILDA GARCIA MELCHIONNA

DESARROLLO DE POLITICAS INDUSTRIALES HACIA EL ESTRATO FYME

EN AREAS URBANAS DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES,

Y POLITICA INDUSTRIAL EN COMPLEJOS TERRITORIALES ADJUNTOS

QUINTO INFORME PARCIAL

INDICE

<u>TEMA</u>	<u>PAGINA</u>
I. ANALISIS DEL SECTOR TEXTIL DE GENERAL PUEYRREDON A PARTIR DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS A FIRMAS PRODUCTORAS SELECCIONADAS	1
A. INTRODUCCION	1
B. LA INDUSTRIA TEXTIL EN ARGENTINA	2
1. CARACTERISTICAS GENERALES	2
2. DESCRIPCION DEL PROCESO TEXTIL	3
3. PRODUCCION TEXTIL	6
C. ANTECEDENTES Y SIGNIFICACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL LANERA EN MAR DEL PLATA	12
D. CARACTERISTICAS DE LA ENCUESTA LLEVADA A CABO	13
1. PARTICIPANTES Y PREPARACION	13
2. OBJETIVOS	14
3. CONTENIDO	14
4. CRITERIOS DE SELECCION DE LAS EMPRESAS	15
E. RESULTADOS PROVISORIOS DE LA ENCUESTA	16
1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA	16
2. ESTRUCTURA PRODUCTIVA	17
3. INSUMOS BASICOS Y EQUIPAMIENTO	19
4. EXPORTACIONES	21
5. PROYECTOS EN ELABORACION	23
II. SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA DE COOPERACION TECNICA	24
A. REUNION CON CADEFHA	24
B. REUNION EN LANLIS	25
C. REUNIONES CON CONEXHAR	26
D. FOLLETOS	26

INSTRUMENTOS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

QUINTO INFORME PARCIAL

I. ANALISIS DEL SECTOR TEXTIL DE GENERAL FLEURYREDON A PARTIR DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS A FIRMAS PRODUCTORAS SELECCIONADAS

A. INTRODUCCION

El análisis de este sector se llevará a cabo básicamente a partir de los datos recogidos en el trabajo de campo realizado en Mar del Plata, cuyas características se detallarán en el punto D del presente trabajo y cuyos primeros resultados serán expuestos en el punto E.

Previamente, se realizará una breve descripción de la industria textil en general y en particular de la textil lanera. Se analizará el proceso de producción de hilados y tejidos, haciendo hincapié en aquellos que utilizan como materia prima la lana. Posteriormente, se señalarán los niveles productivos de hilados y el consumo de fibras destinadas a ese fin, distinguiéndose entre las diversas situaciones respecto al nivel de abastecimiento interno de cada una de ellas.

Se analizará, además, la producción nacional de artículos de punto y el volumen de exportaciones alcanzado por el sector textil a nivel nacional, en cuyo contexto se insertará el análisis de la industria textil lanera marplatense.

B. LA INDUSTRIA TEXTIL EN ARGENTINA

1. CARACTERISTICAS GENERALES

La industria textil es una de las de mayor antigüedad de nuestro país, ocupando alrededor de 120.000 personas y produciendo el 7,6 % del Producto Bruto Industrial en 1987. La producción total conjunta de fibras naturales (lana y algodón), y artificiales y sintéticas (poliester, poliamida, acrílico, polipropileno y celulósicas), excede el nivel del consumo interno, aunque se importan algunas fibras, y exportan otras, en particular las naturales.

Durante los últimos años, se ha incrementado fuertemente la exportación de manufacturas textiles, las que pasaron de 65 millones de dólares en 1984 a 170 millones en 1987.

El consumo per capita de productos textiles en 1987 (última fecha de la que se dispone información) se ubicó en el orden de los 5,50 Kgs. por habitante al año, luego de haber alcanzado en 1975 los 6,64 kgs. y en 1965 los 8,12 Kgs. por habitante. El dinamismo de la industria se ha manifestado, en los últimos años, además del gran incremento de la exportación de manufacturas, en un importante proceso de reequipamiento industrial.

El mercado de la industria textil, a través de su oferta de hilados y tejidos, es altamente competitivo, coexistiendo grandes empresas verticales que realizan el proceso completo que va de la obtención de la fibra a la confección u otros grados intermedios de integración, hasta medianas y pequeñas fábricas que cumplen una sola etapa del proceso y, en algunos casos extremos, hasta una sola operación.

En esta industria es muy practicado el sistema de trabajo por encargo (a façon), generalmente realizado por empresas de pequeño tamaño e incluso unidades familiares, a mas bajo costo laboral.

A excepción de los fabricantes de tejidos de punto, cuya producción va directamente al consumidor final, la mayoría de los productos de la industria textil sufren una transformación previa antes de su uso final, bajo la forma de indumentaria o equipamiento del hogar.

Si bien el mercado oferente está formado por empresas grandes, medianas y pequeñas, existe un alto grado de competitividad, dado que los productos son intercambiables entre sí. Tradicionalmente la industria textil se divide en lanera, algodonera y elaboradora de fibras manufacturadas, aunque en la confección se utilizan tejidos de diversas mezclas que compiten entre sí. Lo mismo acontece con la mezcla de hilados de distintos orígenes en el proceso de fabricación de tejidos de punto o de calada.

En este mercado la sustitución se produce teniendo en consideración el precio y la calidad, lo que determina que la demanda posea una elasticidad cruzada difícil de determinar mono u oligopólicamente.¹

Otra de las características distintivas de esta actividad es su alto grado de concentración geográfica: el 30 % de las empresas se hallan radicadas en la Capital Federal; alrededor del 50 % en la Provincia de Buenos Aires, particularmente en el Gran Buenos Aires, mientras que el resto se encuentra en el interior del país, en particular en zonas que gozaron de regímenes de promoción industrial, tales como La Rioja, San Luis, Patagonia y Tierra del Fuego. En el caso particular de la industria productora de artículos de punto de lana, existe una concentración de la misma (estimada en un 30 %), en la zona de Mar del Plata.

2. DESCRIPCION DEL PROCESO TEXTIL

a. FABRICACION DE HILADOS

Se considera fibra textil a cualquier material que reúne las características necesarias para transformarse en hilado, pudiendo dividirse en dos grandes grupos: naturales y manufacturadas.

Las naturales pueden ser de origen animal: lana, seda y pelos varios (alpaca, vicuña, conejo, cabra, etc.); o vegetal, siendo la más difundida el algodón.

¹ Revista Textil FITA Suplemento Especial INNOVA 88, "La Industria Textil Argentina", Agosto 1988

Revista Textil FITA Suplemento Especial INNOVA 88, "Estadísticas Industria Textil Argentina"

Las manufacturadas se dividen en: artificiales y sintéticas. Las primeras son obtenidas a partir de materias primas orgánicas (celulosa) y las segundas tienen como base productos derivados de la industria petroquímica. Ejemplo de las artificiales son: el rayón viscosa, la fibrana y el acetato y de las fibras sintéticas: las poliamidas, el poliéster, las fibras acrílicas, las polipropilénicas y las elastoméricas.²

El proceso de fabricación del hilado de lana, parte del lavado de la misma, etapa durante la cual se le quita la mayor parte de las impurezas adheridas al vellón. Este proceso continúa de manera diferente según se trate de hilado cardado o peinado.

El primer paso del proceso de fabricación de lana peinada es el pasaje por la Carda, que abre la fibra y permite la salida de una mecha continua, pero poco paralela. Posteriormente, la mecha pasa por el Gill Intersecting, por el que hace dos o cuatro pasadas, obteniéndose una mecha mucho más paralela y homogénea. A continuación se pasa por la Feinadora, que elimina fibras cortas y nudos (Blousse), continuándose con la paralelización de la fibra. Después de la tintura, se realizan dos o cuatro pasajes adicionales. La Continua toma la mecha del último pasaje de preparación, la estira fijando el grosor deseado según el título que se quiera fabricar y la retuerce.

Dependiendo de la cantidad de cabos que se desee tener en el hilado, cada hilo podrá ser retorcido con uno o más adicionales, en la Retorcadora, obteniéndose el hilado buscado: 2/14, 3/16, etc. En este sistema de titulación inversa, usual para la lana, el primer dígito que se menciona es el de la cantidad de cabos que tiene el hilado. El segundo número, indica la cantidad de metros que abarca un kilo de lana.

El proceso de fabricación de lana cardada tiene como etapas principales la apertura de la lana, el cardado y la continua de cardado. La Carda posee tres cuerpos, denominándose al último Mechera, de la cual sale una mecha arrollada y en forma de bobina que alimenta a la Continua.

² Consejo Federal de Inversiones. "La Actividad Lanera. Características principales" Volumen 1 Tomo 4. Grupo de Trabajo coordinado por Sergio Levin, Buenos Aires, Agosto 1988.

En el proceso de fabricación de lana cardada se mezclan vellones de distintas calidades y lotes, para obtener una calidad media más homogénea que la que se obtendría de trabajar cada lote por separado.

Las lanas cardadas se usan habitualmente para títulos gruesos, pues al ser de fibras cortas no se obtienen hilados de muy buena regularidad. Los tejidos elaborados con estas lanas se utilizan especialmente para sacos sports, sobretodos, paños, etc. En tejidos de punto, se hacen mezclas con pelo, obteniéndose hilados de muy buena calidad.

En cuanto a las lanas peinadas, el proceso de peinado paraleliza la fibra eliminando partículas vegetales y fibras muy cortas. La Peinadora produce "Tops", los que componen parte significativa de nuestras exportaciones textiles, como se verá más adelante.

b. FABRICACION DE TEJIDOS

Se pueden distinguir dos tipos de tejidos, según cual haya sido el proceso de fabricación:

De Calada: Consiste en el cruce de una cantidad de hilos longitudinales (urdimbre) con otro transversal (trama). El proceso de fabricación comienza con el preparado de la urdimbre, la que se engoma y se coloca en grandes rollos que alimentan los telares "de lanzadera" o "de pinzas", los que realizan el proceso de inserción de la trama. Luego del tejido, se procede a la terminación (Tintorería o estampado) de las telas, previo zurcido y pinzado de las mismas. El producto obtenido es un rollo de tela, generalmente de 50 mts., de largo y 1,50 o 0,90 mts. de ancho, que sirve de materia prima para la confección.

De punto: Se teje un hilo de longitud indefinida que se enlaza consigo mismo horizontalmente (género de punto por trama) o por una serie de hilos cuya trayectoria sigue igual dirección (género de punto por urdimbre). Existen dos formas principales de fabricación: a) mediante máquinas rectilíneas, algunas de las cuales tejen por partes sin manguar (sisar), las que luego son cortadas y unidas, mediante un proceso parecido al de confección de una

prenda; otras tipo full fashion son menguadoras, tejen por partes tambien pero no originan desperdicios por cortes posteriores y pueden hacer muchas prendas en paralelo; b) Las máquinas circulares son de gran producción, muy rápidas, tejen la prenda en forma tubular (como si fuese una media) pero no permiten realizar puntos de fantasía como las anteriores. No son aptas para producciones de pequeña escala.

3. PRODUCCION TEXTIL

a. PRODUCCION DE FIBRAS E HILADOS

Se piensa generalmente que las fibras manufacturadas tienden a sustituir el uso de las naturales. Sin embargo, el análisis de las cifras de producción, indica que luego del gran auge, especialmente en la década del 60, del consumo de fibras manufacturadas, en los últimos años se tiende a revalorizar las naturales, llegándose a una situación en que su uso no es sustitutivo sino complementario. En efecto, con la mezcla de fibras sintéticas y naturales se consiguen productos de buena calidad que suman las bondades individuales que cada una de ellas poseen.

En el Cuadro N° 1, se indica la producción de fibras para su posterior industrialización y la disponibilidad de filamento continuo en el periodo 1984-1987.

Del mismo, surge la importancia relativa que en los años considerados tiene la producción de fibras naturales, algodón y lana. En 1987, ambas fibras representaron alrededor del 77 % de la producción nacional total de fibras y filamentos continuos, si bien cada una presentó un comportamiento distinto en los años analizados: el algodón tuvo una disminución del 44 % en su producción, pasando de representar el 61,6 % en 1984 al 44,9 % en 1987.³ La lana, si bien mantuvo estable su nivel de producción en toneladas, incrementó su porcentaje del 24,7 % en 1984 al 31,9 % en 1987. En tercer lugar en importancia se ubica la producción de acrílico, seguido por los filamentos continuos (poliamida y poliéster, fundamentalmente).

³ La disminución de la producción de algodón provocó un descenso en la producción total, parcialmente compensado por el incremento en la producción de filamentos continuos y otras fibras manufacturadas.

CUADRO N° 1

PRODUCCION DE FIBRAS Y FILAMENTOS CONTINUOS
PARA LA INDUSTRIA TEXTIL 1984/87

(En toneladas)

FIBRA DISPONIBLE PARA SER INDUSTRIALIZADA	P R O D U C C I O N			
	1.984	1.985	1.986	1.987
ALGODON	179.900	171.200	109.500	100.000
LANA (BASE LAVADA)	72.000	72.500	70.000	71.000
POLIESTER	5.466	5.238	8.424	10.978
POLIAMIDA	298	95	172	294
ACRILICO	15.600	11.475	15.833	16.517
POLIPROPILENO	844	522	695	600
CELULOSICAS	0	0	0	0
SUBTOTAL	274.108	261.030	204.624	199.389
FILAMENTO CONTINUO DISPONIBLE	1.984	1.985	1.986	1.987
ACETATO	2.127	1.473	3.565	3.342
RAYON TEXTIL	0	0	0	0
POLIESTER	2.311	3.846	8.484	9.734
POLIAMIDA	13.466	8.614	14.211	10.025
SUBTOTAL	17.904	13.933	26.260	23.101
T O T A L	292.012	274.963	230.884	222.490

Fuente: Instituto de Investigaciones Textiles (ININTEX) - Federacion de la Industria Textil Argentina (FITA), Agosto 1988

El Cuadro N° 2 describe el consumo por parte de la industria textil de fibras (naturales y manufacturadas) y de filamentos continuos, para la fabricación de hilados, en el periodo 1984-1987. El consumo de filamentos continuos se presenta sin discriminar por tipo, por no disponerse de este dato.

CUADRO N° 2

**CONSUMO DE FIBRAS Y FILAMENTOS CONTINUOS
PARA LA INDUSTRIA TEXTIL**
(En Toneladas)

TIPO DE FIBRA	C O N S U M O			
	1984	1985	1986	1987
ALGODON	113.700	106.600	125.550	124.400
LANA (BASE LAVADA)	12.500	12.000	14.000	14.000
POLIESTER	12.500	8.500	8.700	12.800
POLIAMIDA	400	100	200	368
ACRILICO	17.100	11.300	16.800	18.200
POLIPROPILENO	800	900	1.100	1.885
CELULOSICAS	2.700	1.600	3.450	2.750
SUBTOTAL	159.700	141.000	169.800	174.403
FILAMENTO CONTINUO	28.694	15.619	24.436	15.997
T O T A L	188.394	156.619	194.236	190.400

Fuente: Instituto de Investigaciones Textiles (ININTEX) -- Federacion de la Industria Textil Argentina (FITA), Agosto 1988

Analizando ambos cuadros, puede observarse que en términos globales, la producción en todos los años excede al consumo, aunque se presentan situaciones diferenciadas para cada tipo de fibra: las celulósicas no registran producción local, siendo totalmente importadas; el algodón registra tanto exportaciones como importaciones de algunos tipos no fabricados localmente. El saldo generalmente es positivo a excepción de los dos últimos años de la serie, en que las importaciones fueron mayores.

En lo que respecta a la lana, la situación es inversa a las fibras celulósicas, pues no se importa nada, lo cual se explica ya que la tradicional producción argentina de lana fue desarrollada principalmente hacia el mercado externo, situación que aún perdura, como lo indica el hecho de que actualmente se exporte alrededor del 80% del total producido.

Como se desprende de la misma información, el consumo más importante corresponde a los hilados de algodón, con el 65 % del total en el último de los años considerados, seguido del acrílico, con el 10 % y los hilados de filamento continuo con más del 8 %, apareciendo recién en cuarto lugar la lana con algo más del 7 %.

b. PRODUCCION DE TEJIDOS DE PUNTO

En el Cuadro N° 3 se presenta la información correspondiente a la evolución del Valor Agregado anual de la industria textil en su conjunto y de la fabricación de tejidos de punto, durante la década 1978-1987.

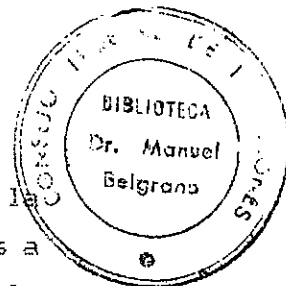
CUADRO N° 3

VALOR AGREGADO INDUSTRIA TEXTIL Y FABRICACION DE ARTS. DE PUNTO

(En australes a precios de 1970)

AÑO	INDUSTRIA TEXTIL (1)	ARTS. DE PUNTO (2)	(2)/(1)
1978	202.115	37.495	0.19
1979	229.037	41.064	0.18
1980	190.674	33.804	0.18
1981	156.762	27.888	0.18
1982	156.708	30.548	0.19
1983	184.683	34.621	0.19
1984	191.944	33.185	0.17
1985	145.735	23.180	0.16
1986	183.628	31.075	0.17
1987	173.392	23.562	0.14

Fuente: Instituto de Investigaciones Textiles (ININTEX) -
Federación de la Industria Textil Argentina (FITA), Agosto 1988



Como puede observarse, la disminución en el valor agregado por la industria de artículos de punto fue superior en los años analizados a la disminución del valor agregado por la industria textil en general. Así, mientras aquél fue en 1987 inferior en 42.6 % al correspondiente a 1979, para la industria textil en general, la disminución fue del 24.3 %.⁴ ⁵

La industria textil de punto en todos los años considerados no ha superado el 20% del total del valor agregado del sector textil, correspondiendo el resto básicamente a la producción de hilados y tejidos (excluidos los de punto), y en menor medida a productos textiles varios.

c. EXPORTACIONES

En el Cuadro N° 4 se detallan las exportaciones de textiles registradas en el período 1982/1987.

El análisis del mismo permite apreciar el gran incremento que han registrado las exportaciones de manufacturas, que han compensado la disminución en la exportación de materias primas. En efecto en 1982 se exportaron materias primas por 260,8 millones de dolares, mientras que en 1987 solamente 167,0 millones; en tanto las manufacturas, que en 1982 habían ascendido a 77,5 millones de dolares, llegaron en 1987 a 170,6 millones. El total de exportaciones del sector se mantuvo casi constante (338,4 millones en 1982 y 337,6 millones en 1987).

Entre las manufacturas, se destacan por su crecimiento los tejidos (390 % de incremento), las confecciones (217 % de aumento) y los hilados (91 %).

⁴ La información sobre valor agregado de la Industria del Tejido de Punto presenta el inconveniente de mostrar en forma conjunta con los artículos de punto de lana, objeto del presente estudio, los correspondientes a ítems importantes como la fabricación de medias, ropa interior, indumentaria deportiva (joggings), entre otros.

⁵ Si bien no se dispone de información sobre la representatividad de los artículos de lana en el total de artículos de punto, los industriales marplatenses del ramo estiman que la producción de aquellos artículos en Mar del Plata representa alrededor del 30 % del total nacional. Teniendo en cuenta que esta producción representa 4,5 % de la producción nacional total, la parte correspondiente a artículos de lana sería de alrededor del 15%.

CUADRO N° 4

EXPORTACIONES DE TEXTILES

(En Miles de dolares FOB)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987
MATERIAS PRIMAS	260861	163734	241758	221156	142078	167032
TOFS DE LANA	38042	32155	39387	48047	42142	45850
HILADOS	18736	8152	7473	18697	18054	35686
TEJIDOS	14277	14996	12995	25981	37367	70076
CONFECCIONES	5953	4927	5583	7216	8796	18889
OTROS	573	518	132	655	314	159
TOTAL MANUFACTURAS	77581	60718	65570	100596	106673	170660
TOTAL GENERAL	338442	224452	307328	321752	248751	337692

Fuente: Datos INDEC - Elaboración Fita

A continuación se indicarán las exportaciones (en miles de u\$s), correspondientes a las tres partidas NADE, por las que se exportan los artículos de punto de lana, que son las siguientes:

60.05.01 - Jerseys de lana y pelos finos

60.05.06 - Vestidos, Faldas y Trajes de lana y pelos finos

60.05.11 - Los demás de lana y pelos finos.

EXPORTACIONES DE TEJIDOS DE PUNTO DE LANA

(En miles de u\$s)

AÑO	1988	1989
60.05.01	1.667,3	2.172,8
60.05.06	609,6	372,6
60.05.11	<u>811,8</u>	<u>1.233,1</u>
TOTALES	3.088,7	3.778,5

C. ANTECEDENTES Y SIGNIFICACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL LANERA EN MAR DEL PLATA

Los antecedentes más lejanos de la industria textil de Mar del Plata, se remontan al año 1937 al crearse la primera empresa dedicada a la fabricación de artículos textiles de punto de lana, llamada Eve Tricot, a la que sucedió, al año siguiente la Casa Jersey. Sin embargo, el verdadero impulso de la industria se produce a partir de comienzos de la década del 50 cuando se radican en esa ciudad numerosas familias italianas que traían desde su país de origen máquinas de tejer manuales, con las que instalaron pequeñas fábricas hogareñas que se hicieron conocidas por la calidad artesanal de sus productos.

El carácter hogareño de la actividad estaba dado por el hecho de que en la misma participaban todos o casi todos los miembros de una familia, distribuyendo entre ellos las distintas tareas productivas. Una de las principales características de estos negocios era que vendían directamente su producción, en sus propios locales.

Un ejemplo de la forma en que se producían estas radicaciones, que se relata a simple título ilustrativo, es el de la familia De Paoli, que se instaló en 1951, en torno a la figura de Franco De Paoli y de su madre Irma. Ambos comenzaron a tejer con la máquina manual que trajera consigo la Señora Irma y posteriormente, atraídos por el éxito de los primeros, llegaron el padre de Franco, su hermano y dos tíos, que se incorporaron a la empresa familiar, adquiriendo al poco tiempo nuevas máquinas, en reemplazo de las anteriores.⁶

Actualmente la importancia que ha adquirido la industria en el Partido de General Pueyrredón se pone en evidencia si se considera que existen más de 120 establecimientos fabriles, que ocupan 1824 personas, las que representan el 16.2 % del total del personal ocupado del Partido y producen el 12.1 % del Producto Bruto del mismo.⁷

⁶ Luppini, Olindo. Relato directo. (El señor Luppini fue un pionero de la industria marplatense, dedicándose durante más de 50 años a la reparación y venta de maquinarias textiles, habiéndose desempeñado también en varias empresas).

⁷ Lic. Mabel Bellemur. "Un Sector Exportable con Significativo Potencial de Crecimiento". Municipalidad del Partido de General Pueyrredón. III Curso de Capacitación sobre Comercio Exterior para Funcionarios de las Areas Provinciales de Comercio Exterior. Mar del Plata. Junio de 1988.

D. CARACTERISTICAS DE LA ENUESTA LLEVADA A CABO EN MAR DEL PLATA

1. PARTICIPANTES Y PREPARACION

El trabajo de campo culminó con la aplicación de una encuesta a 42 empresas productoras de artículos de punto de lana, entre los días 7 y 11 de mayo y fue precedido por dos viaje a Mar del Plata, de carácter preparatorio, del coordinador del equipo.

Se envió previamente a las empresas una carta informando sobre la realización de la encuesta y su objetivo, al mismo tiempo que se solicitaba la colaboración de los empresarios. Durante los días jueves 4 y viernes 5, se realizaron llamadas telefónicas para concertar las entrevistas a llevar a cabo en la semana siguiente.

Intervinieron en este trabajo, además del Consejo Federal de Inversiones (CFI) y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): MONDIMPRESA, Agenzia per la Mondializzazione dell' Impresa, de Italia (en el marco del convenio de cooperación CEPAL - MONDIMPRESA); la Subsecretaria de Industria de la Provincia de Buenos Aires; la Cámara Textil de Mar del Plata; la Dirección de Industria y Comercio de la Municipalidad de General Pueyrredón, la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Mar del Plata y el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Bocconi, de Milán.

Se detalla a continuación quienes participaron del trabajo de campo, indicándose la institución en cuya representación lo hicieron:

- CEPAL - MONDIMPRESA, Francisco Gatto, coordinador del equipo.
- CFI: Gabriel Yoguel
Nilda García Melchionna
Carlos A. Cincunegui
- Universidad de Mar del Plata - Departamento de Investigaciones Económicas: Ana Rearte, Directora.
- Universidad de Mar del Plata - Laboratorio de Ensayos Textiles: un ingeniero electrónico y una ingeniera química, a cargo del montaje del laboratorio.
- Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Bocconi, de Milán: Maura Casamenti.

2. OBJETIVOS

Los objetivos perseguidos por cada uno de los participantes no eran exactamente coincidentes, no obstante, los mismos demostraron ser compatibles e incluso complementarios, coadyuvando todos al mejor éxito del trabajo conjunto.

CEPAL en el marco del convenio celebrado con MONDIMFRESA procuraba explorar las potencialidades existentes en la industria investigada, con el propósito de lograr una mayor vinculación asociativa entre los empresarios de ésta y sus pares italianos, propósito que era compartido por aquella institución.

El Consejo Federal de Inversiones centraba su interés en la determinación de las características más salientes del sector, con miras a diseñar una política de apoyo a las pequeñas y medianas empresas que lo integran, dentro de un complejo productivo, territorialmente acotado.

La Universidad de Mar del Plata, contando con el apoyo de la Cámara Textil, hizo propicia la ocasión para divulgar entre los empresarios la puesta en funcionamiento de su Laboratorio de Ensayos Textiles, destinado a efectuar pruebas de calidad sobre hilados.

El Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Bocconi cumplía una finalidad académica, al mismo tiempo que una de carácter práctico en el ámbito de las relaciones argentino-italianas.

3. CONTENIDO

El contenido básico de la encuesta, de la cual se adjunta un formulario, está distribuido en cinco cuerpos principales:

- i) Datos Generales de la Empresa: además de proporcionar información sobre razón social, domicilio, etc., se busca determinar si se trata de una empresa de carácter familiar, si continúa en manos de sus fundadores o descendientes y características organizativas.

- ii) Estructura Productiva: se procura conocer el tamaño de la empresa a través de la cantidad de prendas producidas mensualmente, cantidad de personal, tipo de prendas elaboradas, precios de las mismas, forma de comercialización y eslabonamientos productivos en ambos sentidos

- iii) Insumos Básicos y Equipamiento: analiza la cantidad de insumos requeridos para la producción, así como los principales problemas en el aprovisionamiento de los mismos y las características y origen de la maquinaria utilizada.

- iv) Exportaciones: intenta determinar el grado de internacionalización de la empresa a través de su participación en mercados externos, modalidad utilizada para exportar, participación en ferias, exposiciones y otros eventos.

- v) Proyectos en Elaboración: apunta a encontrar los proyectos más interesantes, susceptibles de ser encarados en el marco del Tratado Asociativo Particular entre nuestro país e Italia.

4. CRITERIOS DE SELECCION DE LAS EMPRESAS

Con el objeto de brindar la mayor representatividad posible a la encuesta, se seleccionaron todas las empresas con más de 25 empleados, como así también todas aquellas que cumpliendo o no con ese requisito, habían realizado exportaciones.

También se procuró que estuvieran representados los otros estratos: a) de las empresas que trabajaban a facon para terceros; b) de las que teniendo entre 10 y 25 empleados, no eran exportadoras ni trabajaban a facon; c) de las que teniendo menos de 10 empleados, estaban en similar situación que las anteriores.

Para mantener el secreto estadístico que se les aseguró a los encuestados, se omite detallar los nombres de sus establecimientos.

E. RESULTADOS PROVISORIOS DE LA ENCUESTA

Se detallará a continuación el resultado de la encuesta, en cada uno de los 5 grupos temáticos indicados en el punto C, y las primeras conclusiones que pueden extraerse de la misma.⁶

1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Las respuestas confirmaron el carácter familiar de la mayoría de las empresas, las que casi en su totalidad continúan siendo manejadas por sus fundadores, a pesar que el 24 % de ellas tienen más de 30 años de antigüedad y el 60 % más de 15 años. El carácter familiar resulta también de la gran cantidad de empresas cuyos socios están vinculados por relaciones de parentesco (64% tiene dos o más socios familiares) y el de empresas en que participan familiares de los socios en la dirección de las mismas (81%).

Son minoritarias (26 %) las empresas que están organizadas como sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, estando las tres cuartas partes del total conformadas por personas físicas, o por sociedades de hecho, constituidas por padres e hijos, esposos, etc. Son poco frecuentes las empresas unipersonales, (21 % del total), mientras el resto tiene entre 2 y 6 socios.

Ninguna de las empresas encuestadas tiene una dirección profesional independiente del grupo propietario y más de la mitad (53 %) no posee gerentes o dicha función está ejercida por el dueño, que en la mayoría de los casos es el fundador. Del 47 % restante que reconoció tener 2, 3 o 4 gerentes, en su mayoría se trata de supervisores o jefes de sección o turno, siendo una estructura muy usual, en las firmas de mediana envergadura, tener un jefe de fábrica o jefes de turno en caso de trabajar los 3 turnos. Al describir la estructura organizativa de sus empresas, era usual que los empresarios encuestados omitieran el personal de sus locales de venta, aunque en la mayoría de los casos disponían por lo menos de uno, generalmente bajo la responsabilidad de un encargado administrativo.

⁶ La información que se brinda consiste solamente en el análisis de frecuencia de las respuestas, ya que no se pudieron procesar aún los cruces de información solicitados, cuyo comentario, que se realizará tan pronto se disponga de los mismos, permitirá efectuar un diagnóstico más completo de la situación de la industria que nos ocupa.

2. ESTRUCTURA PRODUCTIVA

La mayoría de las empresas se ubica en el nivel de producción mensual de 1000 - 2500 prendas (19 %) y 2501 - 5000 prendas (41 %). Incluso si se efectuara un corte entre 2.000 - 3500 prendas, probablemente se encontraría en este sector la mayoría de los comprendidos en ambas franjas. La franja inferior (menos de 1000 prendas), concentra similar cantidad que la superior (5001 - 10000), ambas con el 12 %, decayendo en los niveles superiores, en que solo hay una empresa por estrato.

En cuanto a los bienes producidos, se puede distinguir entre aquellos artículos de más alta calidad, con diseños diferenciados, generalmente elaborados con hilados de lana y pelo, de las mercaderías de menor valor, dirigidas a un público más masivo. Los fabricantes del primer grupo rara vez subcontratan su producción, ya que la terminan en su taller, donde pueden practicar un control más estricto de la calidad del producto, mientras que entre los segundos es más común el trabajo a façon.

El sistema de trabajo a façon nos muestra una interesante concentración en ambos extremos: el 62 % de los industriales no realiza trabajo a façon, mientras que el 19 % realiza a façon más del 80 % de su producción. Esto pareciera indicar dos líneas distintas de desarrollo de los negocios, una tendiente a la total independencia y otra por el contrario, que descansa fundamentalmente sobre el trabajo para terceros.

Algunos empresarios pertenecientes actualmente al segundo grupo, reconocieron haber dejado de fabricar con marca propia ante la elevada necesidad de capital de trabajo y el mayor riesgo de esta producción, frente a la seguridad de obtener un ingreso quizás inferior, pero sujeto a menores vicisitudes. En otros casos el trabajo para terceros es utilizado como "pulmón" ante caídas de las ventas de los productos propios, lo que permite a los industriales mantener en funcionamiento su estructura.

En cuanto a los procesos que usualmente se subcontratan, los mismos se concentran en: a) armado y cosido y b) lavado y planchado.

El devanado y el tejido son realizados en un 98 % internamente y el empaque en un 93%. En cambio, si bien los talleres arman y cosen internamente en el 88 % de los casos, entregan a terceros en el 24 %. En el caso de lavado y planchado, en un 79 % lo realizan internamente, mientras en un 29 % lo subcontratan.⁹

En cuanto a la incidencia porcentual que representa la subcontratación dentro del costo de producción, el 74 % respondió que era cero o inferior a 10 %, el 18 % lo ubicó entre 10,1 y 30% y para el 8% era superior al 30 %.

Las tres últimas preguntas de esta parte estaban dirigidas a determinar cuáles, a juicio del empresario, eran los motivos que contribuían a su productividad y eficiencia, sus formas de comercialización y el nivel de precio de sus productos.

Los motivos más señalados como razones de productividad y eficiencia, fueron el equipamiento disponible (71 %), el diseño de las prendas (61 %) y la calidad de los productos (54 %). Por el contrario, las razones menos señaladas fueron: el uso de marcas extranjeras (0%)¹⁰; el equipo de ingenieros (2%)¹¹, y la realización de campañas de propaganda y publicidad (5 %). Tampoco fueron muchos los que señalaron problemas de calidad de la lana pura (15 %), aunque quienes lo plantearon le asignaron gran importancia.

Las formas de comercialización más utilizadas son la venta al público en locales propios, la venta a comerciantes minoristas y la venta a mayoristas, en ese orden. Las demás formas de comercialización no son relevantes, aunque para algunos es importante su venta en el mercado externo o su fabricación a façon para terceros.

⁹ El motivo que la suma supere el 100 % se debe a que si bien algunos talleres realizan parte de su producción internamente, cuando se presentan los picos de demanda deben complementarla mediante subcontratación.

¹⁰ Un solo encuestado trabajaba con licencia de una conocida marca internacional, pero no le asignó una importancia significativa para la evolución de sus ventas.

¹¹ Las empresas normalmente no poseen ingeniero en planta, sino contratan sus servicios. Solamente algunas de las empresas mayores poseen mecánico propio.

Las franjas de precios en que la mayoría ubica sus productos, es la de 10,1/20 u\$s (46 %) y la de 20,1/30 u\$s (27 %). Algunos productores indicaron un segundo nivel de precios, bien diferenciado del primero, ya que fabricaban dos líneas de productos. En la mayoría de estos casos, el nivel se ubicó en los estratos más elevados.

3. INSUMOS BASICOS Y EQUIPAMIENTO

Confirmando lo señalado al comentar la producción de prendas, la mayoría de los industriales se ubican en los niveles intermedios y bajos en lo que respecta al consumo de hilados, ya que el 25% declaró consumir menos de 1.000 kgs. mensuales; el 33 % consume entre 1.001 y 2.000 kgs. y el 40 % consume entre 2.000 y 4.000 kgs. al mes. Solamente un productor (2 % del total) consume entre 4.000 y 8.000 kgs. mensuales.

Cabe destacar que dependiendo del producto que fabrica cada industrial, su peso por prenda puede variar desde 300 gramos en el caso de sweaters tipo "Bremer", hasta 700 gramos o más en el caso de sacos o vestidos, por lo cual no se puede realizar una correspondencia lineal entre cantidad de prendas producidas y kgs. de hilados insumidos sin saber, por lo menos, qué productos fabrica cada industrial. Además, generalmente quien hace vestidos o conjuntos, también hace sweaters, con lo cual el cálculo es más complicado.

Con relación a los principales problemas que se plantean con los insumos, los más señalados fueron: calidad del hilado (58 %); plazos de entrega (50 %) y disponibilidad de colores (40 %). Algunos industriales (entre los de mayor envergadura) solucionaron este último problema, en un caso montando una pequeña tintorería para teñir el hilado, que compraba en crudo; y en otro caso, tejiendo la prenda en crudo y posteriormente tiñéndola en su propia tintorería.

El equipamiento de que disponen los industriales marplatenses es bastante moderno y de origen variado, fundamentalmente alemán e italiano. No existiendo en nuestro país la costumbre de reemplazar los equipos cada cuatro o cinco años, las máquinas en general se hacen funcionar a menor ritmo que el aconsejado por los fabricantes,

con lo que se logra prolongar su periodo de vida útil a costa de una menor productividad por máquina instalada o por obrero. Esta situación obviamente no presenta problemas en nuestro país, con abundante mano de obra barata, con lo que se puede suponer que el comportamiento empresario atiende, con racionalidad, a cuidar adecuadamente su recurso más escaso: el capital.

Sobre el total de su equipamiento, el 95 % de los encuestados manifestó tener máquinas alemanas, el 74 % de origen italiano, 26 % de origen nacional (generalmente enconadoras), 24 % japonesas e igual porcentaje, española. Con porcentajes del 10% o menos, existen maquinarias de origen suizo, inglés y estadounidense.

Los 42 empresarios encuestados poseían un total de 102 máquinas electrónicas, 143 electromecánicas y 21 manuales, lo que da un promedio de 2,43; 3,40 y 0,50, respectivamente, y un total de 6,65 máquinas por productor.¹²

Un tejedor puede atender en promedio 3 máquinas (del tipo rectilíneo), con lo que puede concluirse que un taller medio tiene dos tejedores por turno. En general, las máquinas de tejer trabajan los tres turnos, siendo los otros sectores (armado, cosido, terminación, etc.), los que trabajan uno o dos. Estos sectores son los que ocupan la mayor cantidad de personal, en las empresas que realizan estos procesos internamente.¹³

Respecto a la forma en que se mantienen informados los empresarios sobre los cambios en la moda, resultaron los medios más usuales las revistas (76 %) y los viajes al exterior (55 %). Entre varios otros, se señaló, en particular la información proveniente de su sucursal en España.

¹² En este promedio inciden fuertemente los productores de mayor tamaño. Si excluimos a los dos mayores poseedores de maquinarias electrónicas y a los tres más grandes con equipos electromecánicos, los promedios se reducen a 1,86 para electrónicas y 2,89 para electromecánicas, siendo el nuevo promedio total de 5,25 máquinas por empresa.

¹³ Las empresas que no terminan internamente su producción ocupan mucho menos personal. Esto explica, por ejemplo, que dos establecimientos puedan obtener igual producción con muy diferente dotación de personal.

Ninguno de los industriales entrevistados posee Laboratorio de Investigación y Desarrollo, aunque varios de ellos manifestaron efectuar control de calidad del producto terminado. En este punto se puso de manifiesto una de las principales necesidades de los industriales textiles: la de poder efectuar controles de calidad sobre el hilado comprado, en particular para determinar su composición, elemento vital para las ventas al exterior.

La Universidad de Mar del Plata, con el apoyo del INTI y de la Cámara Textil local se encuentra montando, y a punto de inaugurar, un Laboratorio de Ensayos Textiles, que permitirá efectuar las pruebas requeridas, pudiendo percibirse el interés de los industriales en la utilización de sus servicios.

La última pregunta de esta parte está dirigida a determinar como soluciona la empresa las dificultades técnicas que se le plantean con el uso de la maquinaria. Se pudo detectar que en varios casos, empresarios que se habían equipado con maquinaria electrónica afrontaban cierta dificultad para reparar los circuitos impresos u obtener rápidamente los repuestos necesarios, debido principalmente a la ausencia de personal capacitado para reparar este tipo de máquinas y a que los repuestos deben importarse, no manteniendo el representante local gran stock de los mismos.

La dispersión en las respuestas a como actúan los empresarios ante problemas técnicos, explica el hecho de que la respuesta con mayor frecuencia sea "Otros" (67 %), dentro de la cual se incluían gran cantidad de opciones: recurren a mecánico propio, el dueño las arregla, recurren a mecánicos exteriores capacitados, etc.

4. EXPORTACIONES

El 61% de las firmas participantes de la encuesta exportan o han exportado en los últimos 5 años. (Cabe recordar que al fijarse los criterios seguidos para la selección de las empresas, se incluyeron todas las que registraban antecedentes exportadores).

Aproximadamente la mitad de las empresas exportan todas sus líneas de productos y el 40 % los fabrica especialmente para exportar o realiza adaptaciones a los productos producidos localmente.

Los principales mercados de nuestros productos son: España, a la cual envían su producción el 60 % de los exportadores; EE.UU., adonde lo hace el 56 %; Chile (36 %); Mejico (32 %); Canadá (24 %) y Uruguay (16 %). Los porcentajes superan el 100 %, ya que cada empresario puede exportar a varios países simultáneamente.

Resulta interesante analizar la modalidad usada para acceder al mercado externo, siendo la más utilizada la venta directa a una firma extranjera (44%), seguida por la venta a sucursales propias en el extranjero (28%), y otras formas (28 %), entre las cuales figuran un consorcio de exportación ya formado, otro en formación y una sociedad entre una firma local y empresarios mejicanos.

Se puede observar que, en buena medida, los empresarios marplatenses han intentado repetir en el extranjero la fórmula que tan buen resultado les dió localmente, manteniendo un contacto directo con el público.¹⁴

También se formuló una pregunta dirigida a aquellos empresarios que no tenían experiencia exportadora, con el objeto de determinar que factores habían incidido para no iniciar sus exportaciones. La respuesta con mayor consenso (69 %), fue la falta de experiencia en los mercados externos, seguida por las limitaciones propias del desarrollo de la firma (38 %); problemas de precios de exportación, reembolsos y fluctuaciones del tipo de cambio recibido por el exportador y, también con el 38 %, trabas administrativas y burocráticas.

La gran mayoría de los empresarios (95 %) manifestó su deseo de hacer negocios con firmas italianas, siendo las áreas preferidas la exportación a terceros países (74 %); a Italia (67 %); diseño de productos (50 %); importación de equipos (50 %) y subcontratación productiva (48 %). Como puede observarse, los porcentajes son elevados y demuestran el interés de los empresarios argentinos en hacer negocios con sus pares italianos.

¹⁴ Otra ventaja de este sistema de autoexportación es que el comprador extranjero (la propia empresa argentina o una subsidiaria), no efectúa controles muy minuciosos sobre composición del hilado, etc., que por los motivos expuestos precedentemente, la empresa local no podría afrontar.

La principal dificultad que visualizan nuestros empresarios para iniciar esta relación no es desconocimiento del idioma ni la desconfianza ante un "partner" desconocido, sino la incertidumbre económica interna en nuestro país (69 %), seguido por el desconocimiento de los potenciales socios (48 %) y de la legislación aplicable (33 %).

El área en que se supone que la colaboración italiana puede ser más importante, es el de la transferencia tecnológica (83 %), fundamentalmente por el importante grado de desarrollo alcanzado en este campo por Italia. En menor grado se considera útil la capacitación de la mano de obra (48 %) y la capacitación empresarial (41 %).

5. PROYECTOS EN ELABORACION

Los empresarios, en la mayoría de los casos, tienen suspendidos sus proyectos de inversión, en particular los referidos a decisiones de reequipamiento, a la espera de una mejoría de la situación económica general. En algunos casos continúan adelante con proyectos de carácter comercial, en particular aquellos referidos a la expansión del comercio exterior.

La mitad de los empresarios que contestan la pregunta afirma registrar retrasos en la ejecución de sus proyectos, en particular debido a dificultades financieras.

Han solicitado asistencia crediticia italiana para llevar adelante sus proyectos el 19 % de los encuestados. En los casos en que solicitaron el "Crédito Italiano" para la importación de bienes de capital, la demora en efectivizarse y las trabas burocráticas desalentaron la gestión, terminando por aceptar financiaciones más cortas y a tasas superiores, ofrecidas por los fabricantes de las máquinas.

Casi las dos terceras partes de los encuestados (62 %), manifestó su deseo de iniciar algún tipo de gestión comercial para incorporar capital italiano a su empresa, aunque en muchos casos manifiestan su desconocimiento sobre como iniciar las gestiones al respecto, como contactar al eventual socio italiano, etc.

II. SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA DE COOPERACION TECNICA

Continuando con el intercambio de ideas y opiniones destinadas a detectar, sistematizar y analizar los problemas más relevantes de las PYMEs del sector metalmeccánico de la Provincia de Buenos Aires y, por extensión, las de todo el país, en los últimos dos meses se llevaron a cabo varios eventos, entre los que cabe mencionar los siguientes:

A. REUNION CON CADEFHA

En la segunda semana del mes de abril tuvo lugar en la sede del Banco de la Provincia de Buenos Aires, en esta Capital, una reunión entre representantes de la Cámara Argentina de Fabricantes de Herrajes y Afines (CADEFHA), autoridades de la Subsecretaría de Industria de la Provincia, y representantes del Consejo Federal de Inversiones (CFI) y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), tal como se había programado con algunas semanas de anticipación, según consta en el Informe N° 4. Estuvieron presentes en la misma:

- Por la Pcia. de Buenos Aires:
- Fernando Pomiglio, Subsecretario de Industria;
 - Ernesto Fatigati, Director Provincial de Política Industrial y Apoyo a la PYMI;
 - Alejandro Zamalloa, Director de Política Industrial;
 - Ramón A. Aguirre, Coordinador del Ministerio de la Producción;
- Por el CFI:
- Gabriel Yoguél, Jefe del Departamento Industrial;
 - Nilda García Melchionna, Consultora;
- Por la CEPAL:
- Francisco Gatto, Subdirector;
- Por CADEFHA:
- Sr. Julio Schultzman;
 - Ing. Alberto Italia;
 - Sr. Aldo Coelho;
 - Sr. Giorgio Zanpicinini;
 - Sr. Aquiles Tregnaghi;
 - Sr. Jorge Eidem;
 - Dr. Jonas Bechetrit, entre otros.

Durante el desarrollo de la reunión, CADEFHA hizo entrega a las autoridades de la Provincia de una carpeta conteniendo un documento explicativo de los principales temas, al tiempo que informó acerca de las múltiples adhesiones recibidas -a sus principales planteamientos- por parte de otras Cámaras.

La Provincia, asimismo, se comprometió a estudiarlo y dar, a la brevedad, una respuesta al petitorio formulado.

Con posterioridad se llevó a cabo una nueva reunión con representantes de los mismos grupos, de carácter más reducido, en la cual se analizaron, específicamente, los temas relacionados con el contenido y aplicación de las leyes laborales. Como resultado de esta segunda reunión CADEFHA asumió el compromiso de presentar un documento proponiendo soluciones alternativas a los problemas bajo estudio.

B. REUNION EN LANUS.

El día 6 de junio del presente año, a las 20 Hs., tuvo lugar en la Ciudad de Lanús, el acto de presentación de un Programa del Ministerio de Asuntos Agrarios y Coordinación de la Producción, que contempla la realización de una serie de Congresos Sectoriales, cuyo desarrollo está previsto para lo que resta del presente año. Estos congresos tienen como objetivo principal realizar evaluaciones de las condiciones en que se desenvuelven la PYMEs de cada rama productiva y de sus principales problemas y posibles soluciones, al igual que comenzó haciéndose con la industria metalmecánica.

Uno de los congresos previstos corresponde precisamente a esa actividad, razón por la cual se invitó, especialmente, a los miembros de CADEFHA a participar en la reunión inaugural.

Informadas las autoridades provinciales de las actividades llevados a cabo en Mar del Plata, en relación a la industria textil lanera (descriptas en la primera parte de este informe), manifestaron gran interés en lograr con este grupo de empresarios textiles, una vinculación similar a la establecida con los metalmecánicos y en procurar su participación en el Congreso Sectorial correspondiente.

C. REUNIONES CON CONEXHAR

Continuó manteniéndose el vínculo establecido con el Consorcio Exportador de Herrajes Argentinos (CONEXHAR), con cuyos integrantes siguió analizándose la problemática exportadora del sector. A tal fin, se prepararon dos cuestionarios, destinados a esclarecer los problemas y ventajas derivados de la formación de agrupamientos para compra de insumos y para venta de la producción.

Ya se dispone de la información correspondiente a uno de los cuestionarios, que fue respondido en forma independiente por cada uno de los integrantes del consorcio, y se está procediendo a procesarla.

Con relación al segundo, que será respondido por el Consorcio en forma conjunta, a través de dos o tres de sus integrantes, se ha organizado un encuentro que tendrá lugar el próximo sábado 9 de junio en la sede de CONEXHAR, en el cual además de procederse a completar el formulario, se hará lugar a un diálogo directo, en torno a las respuestas cualitativas, el que será grabado para su mejor aprovechamiento posterior.

D. FOLLETOS

Se logró el acuerdo de la Provincia para distribuir entre las empresas seleccionadas de la rama metalmecánica, y aquellas invitadas a participar en los Congresos Sectoriales, los folletos descriptivos de las actividades de la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires (CIC), y de la reunión llevada a cabo a fines del año pasado, en la sede de la CIC en La Plata.

También se convino en distribuir entre las mismas empresas, el folleto en preparación que describe la experiencia exitosa de CONEXHAR S.A. en su conformación de un agrupamiento empresario.