



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

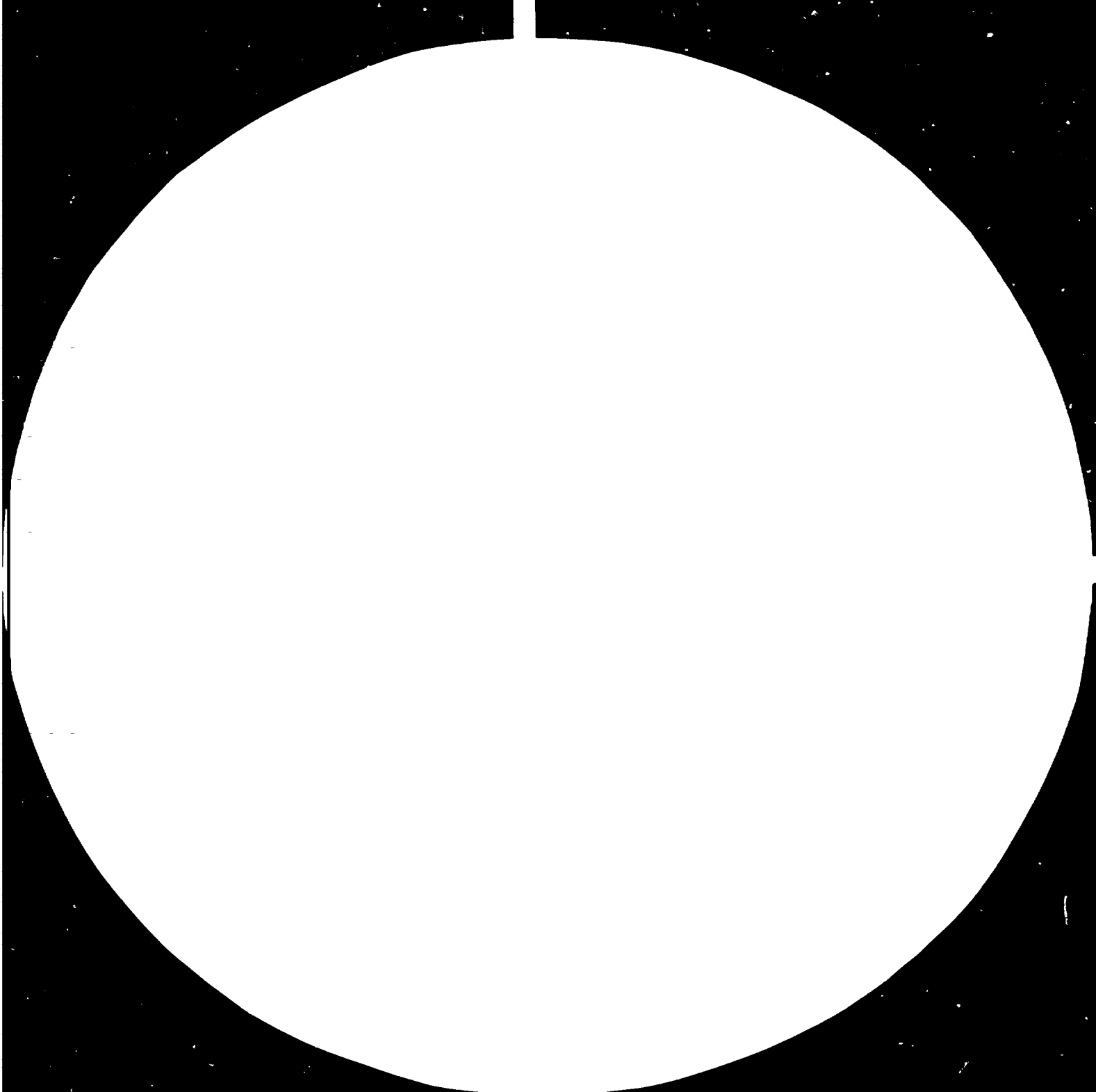
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART
NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A
STANDARD REFERENCE MATERIAL 1910A
(ANSI and ISO TEST CHART # 2) 1963-A

12728

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO

Distribución Limitada

ASISTENCIA A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA DE LA
PROVINCIA DE SANTA FE (ARGENTINA)

DP/ARG/78/004/11-51/31.3.L

APOYO A LA GESTION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
INDUSTRIA EN LA PROVINCIA DE SANTA FE*

PREPARADO PARA EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA ARGENTINA POR LA
ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL
(ONU DI)

HERMANN KRECKEL
26 de octubre de 1981

* El presente informe refleja exclusivamente la opinión del autor y no necesariamente la de la sede de ONU DI (Viena)

INDICE

	1.
I. RESUMEN	3
II. INTRODUCCION	5
1. Antecedentes del proyecto	5
2. Objetivos de la misión	6
III. ACTIVIDADES DESARROLLADAS	8
1. Visitas a unidades galactonómicas	8
2. Visitas a asociaciones y grupos	9
3. Visitas a empresas y parques industriales	9
4. Participación en seminarios, conferencias y reuniones	11
5. Realización de estudios, informes y folios	12
6. Construcción de la convocatoria	14
IV. ANALISIS DE LA SITUACION Y CONCLUSIONES	16
1. Diagnóstico de la situación de la pequeña y mediana industria	16
1.1. La PMI en la provincia provincial	17
1.2. Marco institucional para el desarrollo de la PMI	19
1.3. Marco legal para el desarrollo de la PMI	21
1.4. Situación económica y social de la PMI	22
1.5. Disponibilidad de recursos y áreas industriales	23

	Pág.
V. <u>RECOMENDACIONES</u>	56
1. Capacitación empresarial teórico-práctica	56
2. Asesoramiento en gestión empresarial	58
3. Apoyo en formulación y evaluación de proyectos	61
4. Establecimiento de un sistema de apoyo financiero	63
5. Perfeccionamiento del régimen de fomento industrial	66

ANEXOS

1. Abreviaturas	70
2. Descripción del puesto	72
3. Organigrama de la DAT	73
4. Entidades y empresas visitadas	74
5. Personas entrevistadas	76
6. Bibliografía	79
7. Mapa de la Provincia de Santa Fe	81
8. Estructura sectorial de la industria de Santa Fe	82
9. Estructura sectorial de la pequeña y mediana industria de Sta Fe	83
10. Distribución regional de la pequeña y mediana industria de Sta Fe	84
11. Misión y funciones de las instituciones	85
12. Parques y áreas industriales de Santa Fe	89
13. Programa de capacitación empresarial	90

I. RESUMEN

- 1) Santa Fe, según sus recursos humanos y su potencial económico, es la segunda provincia argentina en importancia. Los sectores económicos más importantes son la industria (28% del PBI) y agricultura (22%). La industria, con fuerte concentración en el Sur se apoya en las ramas metalmecánica y alimenticia. El subsector de la pequeña industria (hasta 150 empleados) representa 99% de las empresas y 60% de los trabajadores industriales de la Provincia.
- 2) Entre las instituciones oficiales encargadas del fomento industrial, la DAT es la única que enfoca específicamente hacia la pequeña y mediana industria. Actualmente, ninguna de las instituciones públicas brinda asesoramiento en los aspectos de gestión empresarial.
- 3) La legislación de promoción industrial de la Provincia prevé incentivos como créditos preferenciales, garantías públicas y desgravación fiscal, de los cuales sólo el último se aplica. El régimen de promoción decreta anualmente sus alcances y prioridades, dándole un alto grado de flexibilidad y poca continuidad a la vez.
- 4) La banca oficial encargada del financiamiento de la pequeña y mediana industria se destaca por la preferencia en actividades comerciales a condiciones de mercado de los bancos (BND, BPSF), y por falta de fondos para realizar su programa de promoción al comercio (BSPD).
- 5) La política de fomentar los parques industriales de la Provincia fue abandonado prácticamente en 1977. Por motivos empresariales y coyunturales las empresas redujeron sus inversiones.
- 6) El desenvolvimiento orgánico de las empresas pequeñas (principalmente artesanales) es afectado por condiciones económicas adversas, (principalmente la inflación de la mano de obra y el alto costo

financiero) que causaron altas capacidades ociosas, desempleo, descapitalización y endeudamiento de empresas y paralización de las inversiones.

- 7) Se recomienda la ampliación de la DAT mediante la creación de un Departamento de Gestión Empresarial que tendrá como actividades principales la implementación de un sistema de Capacitación empresarial teórico-práctica, un servicio de Asesoramiento en gestión empresarial y el Apoyo en formulación y evaluación de proyectos.
- 8) Fuera del ámbito de la DAT, se propone la creación de un real sistema financiero promocional (medidas principales: reorganización bancaria, apoyo en la presentación de proyectos, instalación de fondo de garantía) el perfeccionamiento del actual régimen de fomento industrial (mayor continuidad legal, promoción más selectiva, disposición de incentivos financieros y garantías), y la reanudación mesurada del proceso de habilitación de determinados parques y áreas industriales.

II. INTRODUCCION

1. Antecedentes del Proyecto.

El desarrollo del sector industrial en Argentina, y en particular en Santa Fe, depende en medida importante del desarrollo del subsector de la pequeña y mediana industria, que en esta provincia representa el 99% de los establecimientos, el 63% del personal ocupado y el 35% del valor de la producción (Censo de 1974).

Entre los problemas enfrentados por el subsector, cabe mencionar la situación desventajosa para informarse de nuevas tecnologías, adquirirlas y assimilarlas. Esta situación indujo al Gobierno de la Provincia de Santa Fe, dentro de su actual política de promoción industrial, prestar apoyo técnico a la pequeña y mediana empresa, a los efectos de propiciar su mayor eficiencia y productividad mediante la incorporación de nuevas tecnologías. Esta tarea es canalizada a través de la Dirección General de Asesoramiento Técnico (D.A.T.), del Ministerio de Hacienda y Economía de la Provincia, organismo creado en el año 1977 como consecuencia de las recomendaciones del Proyecto ARG/74/017 ("Pequeña y Mediana Industria, Santa Fe"), que concentró sus esfuerzos en la asistencia directa a las ramas industriales de la fundición, metalmecánica y máquinas-herramienta; inició la instalación de un laboratorio de ensayos y desarrollo tecnológico, y sentó las bases para el desenvolvimiento del organismo.

No obstante ello, la DAT careció de la capacidad operativa suficiente para satisfacer las exigencias de la creciente demanda de asistencia técnica de la pequeña y mediana industria. Sus falencias se encontraron en los aspectos de prestación de servicios de laboratorio, extensión industrial e información tecnológica, razón por la cual se decidió continuar la asistencia de ONUDI bajo

el presente proyecto. Los principales resultados obtenidos fueron la formación de un equipo humano capacitado para realizar, en beneficio de las empresas, tareas como controles físicos y químicos y análisis de fallas de materiales y piezas metálicas y no metálicas, diseño y rediseño de piezas y equipos, selección de materiales y aplicación de normas y capacitación de personal técnico de las empresas. Además los ingenieros y técnicos de la DAT y los expertos de ONUDI prepararon una gran cantidad de informes y estudios sobre los distintos rubros de la industria metálica (principalmente fabricación y acabado de partes y piezas, maquinaria agrícola, metalmecánica) y de elaboración de madera.

En el curso de la realización de las tareas de apoyo a la producción mencionadas, se notó una creciente demanda de los industriales por un apoyo en los rubros de gerencia y administración empresariales. Con el fin de complementar el programa, se pidió la cooperación de un Experto en Administración de la Pequeña y Mediana Empresa.

El experto inició sus tareas en Rosario, la sede principal del Proyecto, el 31 de Agosto de 1981, permaneciendo en esta hasta el 23 de Octubre del mismo año. A partir del 21 de Setiembre la DAT asignó como contraparte un economista argentino. Además la DAT proporcionó las facilidades logísticas necesarias como servicio de secretariado y medios de transporte.

2. Objetivos de la misión

El objetivo global del Proyecto ARG/78/004 es el "mejoramiento tecnológico de la pequeña y mediana industria de la Provincia de Santa Fe en los sectores identificados como prioritarios por el Gobierno Provincial, a través del refuerzo institucional del organismo especializado que presta apoyo técnico al sector", que específicamente es la Dirección General de Asesoramiento Técnico de la Sub-

secretaria de Industrias de la Provincia de Santa Fe.

Los objetivos inmediatos perseguidos por el Proyecto son la asistencia a la DAT en establecer un Laboratorio en condiciones de prestar asistencia técnica a la industria de fundición y metalmecánica, en estructurar un Servicio de Extensión para el asesoramiento directo de la industria de metal y madera, y en organizar un Centro de Información Tecnológica al servicio de la industria.

Dentro de este contexto el Experto en Administración de la Pequeña y Mediana Industria tiene como objetivo particular de su misión "la constitución y perfeccionamiento dentro de la DAT del área que deberá asistir a los pequeños y medianos industriales en los aspectos de Gestión Empresarial, Comercialización y Costos". Las principales actividades previstas para el cumplimiento de ese objetivo son la capacitación de especialistas de la DAT en la gestión empresarial, la programación metodológica de estudios económicos de factibilidad, el establecimiento de las bases para una asistencia técnica complementaria a los servicios actualmente ofrecidos por la DAT, y la atención de consultas específicas. 1/

1/ Ver Descripción del Puesto, Anexo 2

III. ACTIVIDADES DESARROLLADAS

Considerando las funciones especificadas en la Descripción del Puesto y la situación y los requerimientos actuales del Proyecto, el Experto tuvo contacto con las principales entidades e instituciones gubernamentales y asociaciones industriales, asistió a seminarios y conferencias, y visitó numerosas empresas y los principales parques industriales en distintas zonas de la Provincia.

Estos contactos directos con organismos y empresas y el análisis de documentos, estudios y disposiciones legislativas, que se realizaron en estrecha cooperación con profesionales de la contraparte, tenían el fin de llegar a un diagnóstico de la pequeña y mediana industria de la provincia (Capítulo IV), y de contribuir a la capacitación de la contraparte.

1. Visitas a entidades gubernamentales

Los contactos realizados con el sector público comprendieron organismos del Poder Ejecutivo, la banca oficial y las universidades. 1/

A nivel gubernamental se mantuvo contactos y reuniones con los organismos de Planeamiento nacional y provincial y las dependencias del Ministerio de Economía, Hacienda y Finanzas de Santa Fe, para analizar la situación y perspectivas del sector industrial y la respectiva política de desarrollo. Se puso énfasis en la legislación de fomento industrial y su aplicación a favor del sector. Por último se revisó las estadísticas industriales.

En los contactos con el sector bancario se analizó las facilidades de créditos comerciales de fomento y disponibles en la Provincia

1/ Anexos 4 y 5

para la pequeña y mediana industria y sus condiciones de otorgamiento.

En cuanto a las reuniones mantenidas en la Facultad de Ciencias Económicas de Rosario, cabe destacar los contactos establecidos con respecto a una futura cooperación con la DAT en un programa de capacitación empresarial.

2. Visitas a asociaciones y gremios

Con el motivo de interpretar la situación actual de la pequeña y mediana industria, se realizaron reuniones con dirigentes industriales y empresarios organizados en asociaciones regionales y de ramas industriales, o sea de primera o segunda orden.

Los contactos comprendieron entidades gremiales en Rosario, Reconquista, Avellaneda, Las Parejas y Cañada de Gómez, agrupando según el caso a industriales y comerciantes en general, socios de parques o áreas industriales, y específicamente industriales de las ramas metalmecánica y de muebles de madera, que son las más importantes de la Provincia. 1/

3. Visitas a empresas y parques industriales

En el curso de la misión se ha visitado unas 30 pequeñas y medianas empresas industriales localizadas en Rosario y alrededores, Cañada de Gómez, Las Parejas, Rafaela, Reconquista y Avellaneda. En la misma oportunidad se visitó los parques industriales de Alvear, Rafaela y Reconquista y el área industrial de Las Parejas.

La selección de localidades y empresas a visitar se hizo aplicando los criterios de concentración industrial relativa y de las ramas industriales más importantes de la Provincia, respectivamente.

1/ Anexo 4

De tal manera este muestreo de empresas analizadas incluyó primordialmente los rubros CIIU 38 (metalúrgicas), y en menor grado CIIU 31 (alimenticias), 33 (productos de madera) y 37 (metales básicos).

Según este concepto, en la actividad metalúrgica se vió pequeñas empresas manufactureras de maquinaria e implementos agrícolas (arados, rastras, sembradoras, cosechadoras) concentradas en Reconquista, Avellaneda y Las Parejas y medianas empresas de la misma actividad localizadas en Rosario. Además se visitó varias empresas medianas que fabrican implementos de transporte (llantas metálicas, amortiguadores, rodamientos, furgones, acoplados, equipos de refrigeración), máquinas-herramienta (cilindradoras, plegadoras, cortadoras, cizallas), máquinas industriales (máquinas de envasamiento, prensas pelleteras, chipeadoras de madera, molinos de martillo para balanceados, balanzas llenadoras) y calderas a vapor. Además se visitó varios talleres metalúrgicos que se dedican a la manufactura de una amplia gama de productos, en parte altamente especializados como planchas automáticas, medidores digitales, protectores de motores, aperturas metálicas, y recipientes y tubería de acero inoxidable para la industria alimenticia. Con respecto al rubro de la industria metálica básica se visitó una de las más importantes fundiciones (acero y nodular) de Las Parejas y dentro del rubro de la industria elaboradora de madera se visitó una empresa moderna de muebles estandarizados en Alvarez y una de las plantas de muebles de estilo, que tienen su centro de actividades en Cañada de Gómez. 1/

En el curso de las visitas a las industrias, los siguientes aspectos empresariales han sido analizados:

. Nombre y razón social.

1/ Anexo 4

- . Año de fundación e historia empresarial.
- . Número de trabajadores (ahora y anteriormente).
- . Productos principales y subproductos.
- . Mercado de venta, cifra de venta.
- . Insumos principales y suministros.
- . Mercado de compra.
- . Capacidad instalada y producción (ahora y anteriormente).
- . Maquinaria principal (tipo y estado).
- . Disposición de planta y flujo de material.
- . Sistema de cálculo de costos y precios.
- . Financiamiento.
- . Problemas internos (empresariales).
- . Problemas externos (coyunturales).

4. Participación en seminarios, conferencias y reuniones

Con el motivo de informarse más ampliamente sobre la situación de la economía y del sector industrial de la provincia y de intercambiar opiniones e ideas, el experto y su contraparte participaron en las siguientes reuniones:

- . Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.R.: III Jornada de Economía Argentina (Seminario).
- . IDEA, Filial Rosario: Refinanciación de pasivos empresarios (discusión de panel).
- . PIGRO: Los problemas específicos del Parque Industrial Alvear (discusión con los empresarios-socios del Parque).
- . Federación Gremial de Comercio e Industria de Rosario: La situación de las pequeñas empresas industriales y comerciales de Ro-

sario y las posibilidades de una cooperación con la DAT (reunión con empresarios).

- . Municipalidad de Avellaneda: Instrumentos de fomento para la pequeña y mediana industria (charla y discusión con empresarios y funcionarios municipales de Reconquista y Avellaneda).

5. Evaluación de estudios, informes y leyes

A parte de las publicaciones periódicas sobre la situación económica y empresarial del país y de la provincia, se consultó una gran cantidad de estudios e informes específicos 1/, de los cuales los más importantes para este trabajo han sido:

- . Bertero/Gómez Giordano: La industria santafesina y su promoción oficial, un análisis regional (1980).
- . Bertero/Capra/Gómez Giordano: La pequeña y mediana industria y su promoción oficial (IV SLAMP, 1980).
- . Schiapparelli, del Banco Herrera, Zabala: Localización de la actividad socio-económica en nuestro país; las áreas de fronteras y la participación de la PYME en el desarrollo regional (VII Jornadas Nacionales de Economía, 1978).
- . Banco Mundial/BID/MHYE de Santa Fe: Curso regional de proyectos agroindustriales para la Cuenca del Plata, Tomo VIII, informes del trabajo de campo (1976).
- . Rozas (DAT): Situación actual y perspectivas tecnológicas de la pequeña y mediana industria de la madera y muebles en la Provincia de Santa Fe (1980).
- . Gasparetto (DAT): Diagnóstico de la industria de maquinaria agrícola en la Provincia de Santa Fe (1980).

1/ Anexo 6

- . SEDI/DGII: Registro Industrial Nacional - Provincia de Santa Fe, año 1979 (resultados provisionales al 30/11/80, no publicado).
- . BND: Boletín informativo para la pequeña y mediana empresa, N°5 (1978).
- . BSID: Informaciones para solicitudes de préstamo (1981).
- . BPSF: Informaciones para solicitudes de préstamo (1981).
- . Gobierno Nacional: Ley Nacional de Promoción Industrial (N°21608/77) y su Decreto Reglamentario (N°2541/77), Ley de Entidades Financieras (N°21526/77), Ley de Cooperativas (N°20337/73).
- . Gobierno de la Provincia de Santa Fe: Régimen de Promoción Indusrial (Leyes N°6410/68 y 8478/79 , Decretos N°3856/79, 3857/79 y 5014/80); Parques Industriales (Ley N°6758/71, Decretos N°1492/73, 1551/77 y 1515/79).
- . Jones (U.N.R.): La legislación santafesina de promoción indus-trial (1980).
- . Jones (O.I.T.): Estudio del mercado de trabajo de la Ciudad de Rosario (1981).
- . IPEC: Indicadores de concentración industrial en la Provincia de Santa Fe, basados sobre el Censo Nacional Económico de 1974 (1977).

6. Capacitación de la contraparte

En el contexto de las actividades del experto llevadas a cabo generalmente en compañía de un profesional (economista) de la DAT, se trató de transferir conocimientos y evaluar en forma común las informaciones recibidas de parte de terceros. Concluida la etapa de información y levantamiento de datos, el contraparte participó en la preparación del informe final. Antes de terminarse la cooperación, el experto y el contraparte, definieron los pasos idóneos a dar por este último para promover e implementar las sugerencias y recomendaciones presentadas en este informe.

IV. ANÁLISIS DE LA SITUACION Y CONCLUSIONES

Para realizar un análisis de la situación actual y llegar a conclusiones finales es conveniente proceder a dos niveles, diagnosticando primero el sector de la pequeña y mediana industria de la provincia (área macroeconómica) y posteriormente la situación de las empresas mismas (área microeconómica).

1. Diagnóstico de la situación del sector de la PMI.

1.1. La pequeña y mediana industria en la economía provincial

La Provincia de Santa Fe ocupa una superficie de 133.000 km², 5% del territorio nacional, con una población de 2.457.000 habitantes, 9% de la población argentina. 1/ Santa Fe acusa un marcado desequilibrio en su distribución poblacional, debido a una creciente despoblación rural y aglomeración urbana. El movimiento migratorio interno ha generado una verdadera crisis estructural en las dos ciudades más grandes de la Provincia, Rosario (795.900 hab.) y Santa Fe (302.800 hab.) que agrupan el 48% de la población provincial. El alto grado de urbanización confirma la siguiente distribución: en 1980 vivían 2.162./600 personas (88%) en centros urbanos y sólo 294.600 (12%) en zonas rurales. En características similares la población evidencia una de sigual distribución regional, ya que la Zona Sur concentra alrededor del 55%, la Zona Centro 28% y la Norte 17%.

No sólo por su población sino también por su potencial económico, Santa Fe es la segunda provincia argentina en importancia. Su economía se asentó en sus comienzos en un proceso de fuerte evolución del sector agropecuario, estrechamente vinculado al desarrollo de la exportación de cereales, oleaginosas y carne. Esta actividad fue la se en que se apoyó el posterior desarrollo industrial. Santa F tribuye hoy de manera significativa al intercambio comercial exterior, tanto en los productos tradicionales (cereales, carne y oleaginosas) como en los no tradicionales (principalmente metalmeccánicos). A base de estas actividades, la economía santafesina logró una considerable participación en el Producto Bruto Interno (BPI) del país (período 1970/78: entre 7 y 8%).

Dentro de la composición de la economía provincial, en el curso de los últimos 25 años, el sector industrial ha desplazado en importan cia a la tradicional actividad agropecuaria (1978: industria 28%, a

1/ Censo de Población Nacional, 1980

gricultura 22% del Producto Bruto Provincial). A pesar de esta industrialización evidente de la provincia, las oscilaciones coyunturales en las últimas dos décadas han sido considerables: Entre 1960 y 1970 la industria participa en la economía provincial en el orden del 33%, crece a partir de 1971 hasta superar el 40% en 1975, comienza a caer a partir de 1975, para llegar al 28% en 1978. Esta disminución de la participación industrial en los últimos años se manifiesta también en valores absolutos: Durante el período 1970 a 1978, mientras el conjunto de la economía provincial crece a un 2,3% anual acumulativo, la industria decrece a un ritmo del 0,5% anual.

La distribución regional de la industria en la provincia demuestra, similar a la distribución poblacional, un fuerte desequilibrio zonal. El panorama es el siguiente. 1/

ZONA	Establecimientos		Personal		Val. de producción	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Millones PSA	%
Norte (7 Dptos)	1.435	8,9	9.093	6,0	1.409	6,
Centro (5 Dptos)	4.390	27,4	35.826	23,7	4.389	19,
Sur (7 Dptos)	10.228	63,7	106.383	70,3	16.615	74,

Esta concentración industrial en los Departamentos de la Zona Sur, especialmente alrededor de Rosario, es aún superior a la distribución zonal de la economía total (1973: Sur 62%, Centro 28%, Norte 10%).

La distribución de la industria por actividades revela una preponderancia de las ramas Maquinaria y equipos (CIIU 38) y Productos alimenticios (CIIU 31), con casi 60% del personal ocupado y más de 50% de las empresas. El valor de producción (1974) correspondió en 32% a Productos alimenticios, 23% a Productos metálicos, maquinarias y equipos, y 19% a Industrias metálicas básicas. 2/ Esta distribución confirma una

1/ Datos de 1974, año del último Censo Económico.

2/ Ver mapa, Anexo 7, y distribución sectorial, Anexo 8.

estructura industrial basada en actividades vinculadas a las características agropecuarias de la Provincia, como la industrialización de alimentos, cueros, textiles, maderas y la fabricación de máquinas e implementos agrícolas. Si centramos el estudio en la rama más importante, la Fabricación de maquinarias y equipos (CIIU 38), veremos que es la primera en cuanto al personal ocupado y en cantidad de establecimientos, segunda en el valor de producción. Dentro de la rama merece señalar la actividad de fabricación de tractores,^{1/} máquinas e implementos agrícolas, la que se ha desarrollado en estrecha relación con el sector agropecuario. A partir de 1980 la industria de la maquinaria agrícola atraviesa una crisis profunda debido a elevados costos de materias primas, existencia de un excesivo número de establecimientos dedicados al mismo rubro y elevados costos financieros.

En cuanto al tamaño de sus empresas, la industria santafesina muestra una preponderancia fuerte de pequeñas unidades. Según la clasificación de empresas realizada por COPRODE, tenemos la siguiente composición (datos de 1974):

TAMAÑO DE EMPRESA	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL	
	Cantidad	%	Cantidad	%
1 a 150 personas (pequeño)	15.914	99,1	88.132	58,2
151 a 500 personas (mediano)	106	0,7	26.312	17,4
más de 500 personas (grande)	33	0,2	36.858	24,4
TOTAL	16.053	100,0	151.302	100,0

Con respecto al subsector de la pequeña y mediana industria (PMI) de la Provincia, la Dirección General de Industrias (DGI) adopta un distinto criterio de clasificación, determinando como tales aquellas empresas que reúnan indistintamente las siguientes dos condiciones:

^{1/} La producción de tractores se encuentra completamente paralizada en la actualidad.

. que no ocupen más de 200 personas, y/o

. que su producción no supere los P\$A 25.000.000 (moneda de 1974). 1/

A base de los datos del Censo Nacional Económico de 1974, la DGI com-
putó la participación sectorial y la participación por departamento
de la PMI. 2/

1/ 2,5 millones U\$A

2/ Ver Anexos 9 y 10

1.2. Marco institucional relativo al fomento de la industria y a la DGI

El organismo provincial coordinador de la política de desarrollo de los sectores económicos es la Secretaría de Planeamiento, con dependencia directa del Gobernador de la Provincia. El organismo ejecutivo directamente responsable para el sector industrial es el Ministerio de Hacienda, Economía y Finanzas de la Provincia, cuyo organismo rector en todo lo atinente a la política industrial es la Subsecretaría de Industrias (SSI). Los principales organismos encargados de la implementación de la política industrial son la Dirección General de Industrias, la Dirección General de Asesoramiento Técnico, la Dirección General de Comercio. Además hay varias entidades públicas que cumplen funciones de apoyo en las áreas investigación tecnológica, enseñanza y financiamiento. Las más importantes describimos más adelante.

Dirección General de Industrias (DGI)

La DGI orienta su actividad básica hacia la implementación de la política de promoción industrial a base de las normas legales pertinentes. 1/ Por Ley es la encargada de la función de Autoridad de Aplicación del Régimen de Promoción Industrial (Decreto N°38 - Art. 2°), lo que es su principal tarea. Su personal actual son 13 profesionales y 10 empleados administrativos.

Dentro de la DGI funcionan el Dpto. de Coordinación y Análisis, compuesto de las Divisiones Diagnóstico y Localizaciones Industriales, y el Dpto. de Evaluación. La División Diagnóstico prepara estudios sobre la situación industrial de la Provincia en sus aspectos sectoriales y regionales. La División Localizaciones Industriales atiende en los aspectos de la ubicación física de las empresas en concordancia con los planes de radicación, incluyendo los parques y zonas industriales. El Departamento de Evaluación valoriza las solicitudes

1/ Misión y funciones, ver Anexo 11

de promoción y determina los incentivos a otorgar para la radicación de empresas nuevas y la ampliación y modernización de las existentes. Con fines de agilizar las tramitaciones de promoción en la Zona Sur de la Provincia, la DGI mantiene una delegación en Rosario.

Dirección Gen. 1 de Asesoramiento Técnico (DAT)

La DAT es un organismo provincial encargado de promover el desarrollo de la pequeña y mediana industria de Santa Fe mediante la asistencia tecnológica, gerencial y administrativa. Sus objetivos son el mejoramiento y desarrollo tecnológico, la elevación de la productividad y eficiencia de las industrias existentes, el impulso a la descentralización industrial y la influencia en la provisión de la infraestructura física y humana indispensable para este proceso. ^{1/}

Actualmente la DAT tiene instalada un Servicio de Asesoramiento Fabril (asesoramiento técnico en planta, diseño y rediseño de productos, estudios de implementación, control de calidad y normalización, capacitación), y un Servicio de Laboratorio (análisis químico-metalúrgicos, ensayos físicos y mecánicos, metalografía, análisis de arenas para moldeo, tratamientos térmicos, y otros).

Cuenta con un personal especializado de 27 empleados (9 profesionales, 11 técnicos y 7 administrativos), y el apoyo permanente de ONUDI y ocasional de OEA. Los trabajos realizados en favor de la PMI son estudios y consultas, primordialmente en las ramas de procesos básicos metálicos (especialmente fundición), tratamientos superficiales (corrosión metálica y su protección, principalmente a base de recubrimientos), metalmecánica, maquinaria agrícola y productos plásticos. ^{2/}

1/ Misión y funciones, ver Anexo 11

2/ Ver Capítulo II.1

Dirección General de Comercio (DGC)

La DGC orienta su accionar hacia una coordinación de los procesos de comercialización de bienes en la Provincia, y una promoción de exportaciones. 1/ Con respecto al comercio exterior, ha venido realizando la difusión de Listas de Posibilidades de Exportaciones. Por medio del Ministerio de Relaciones Exteriores recibe información proveniente de 64 países y la distribuye a las Cámaras y Asociaciones empresarias de la Provincia y en las Bolsas de Comercio (Rosario, Santa Fe).

A partir de Julio de 1981 ha iniciado la realización de Jornadas de Capacitación sobre comercio exterior para empresarios y ejecutivos. Hasta ahora han sido realizados en Reconquista, Rafaela, Santa Fe y Rosario (duración 1 a 3 días por localidad, asistencia entre 40 y 350 participantes). En un próximo ciclo se abordarán temas más específicos sobre costos de exportación y financiamiento de exportaciones.

La DGC cuenta con 23 profesionales y administrativos y la colaboración del Banco de Boston y la OEA para sus actividades de promoción del comercio exterior.

Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y Centro de Investigación Tecnológica de la Provincia de Santa Fe (CITSAFE)

El INTI es un organismo dependiente del Ministerio de Industria y Minería de la Nación. Su presencia en el ámbito provincial se concreta a través del CITSAFE. Esta institución establecida por convenio entre la Universidad Nacional de Rosario (UNR) y el INTI con el objeto de regionalizar los servicios que este último presta a la industria.

La misión y los objetivos del CITSAFE son: "brindar servicios que contribuyan a solucionar problemas técnicos y de gestión empresarial; realizar investigaciones para afianzar el futuro desarrollo de las empre

1/ Ver Anexo 11

sas industriales, como así también para lograr posiciones más competitivas en el mercado; contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la población mediante trabajos de saneamiento ambiental, adecuado uso de los recursos esenciales, control de la salud pública y óptima disposición de los residuos industriales".

Aparte de los trabajos realizados con el convenio con la UNR, el CITSAFE dispone de limitada infraestructura interna para prestar un ágil asesoramiento a la industria con personal propio. Cuenta con un profesional a tiempo completo y otro más a tiempo parcial que se dedican principalmente a la preparación de diagnósticos económicos a pedido de empresas privadas. Por otra parte el CITSAFE presentó un interesante perfil para un amplio programa de capacitación práctica para empresarios en técnicas de gestión. Sin embargo, la iniciativa no tiene perspectivas de ser considerada a corto plazo.

Instituto de Tecnología de Alimentos (ITA)

El ITA depende de la Universidad Nacional del Litoral, con asiento en la ciudad de Santa Fe. Su campo específico de acción es la investigación tecnológica de alimentos. Cuenta con 30 profesionales y 10 técnicos que han realizado estudios en la producción y conservación de alimentos de origen regional (frutas, hortalizas, lácteos, oleaginosas, cereales y otros. Los servicios que presta el ITA se refieren a la preparación de estudios de factibilidad técnica sobre procesamiento de alimentos, optimización de procesos de obtención de alimentos, asesoramiento sobre líneas de producción y equipos, análisis de materias primas y productos.

Conclusiones

En síntesis, existe una clara distribución de funciones en los organismos dependientes de la Subsecretaría de Industrias. La DGI es la

encargada de la aplicación de las normas de la promoción industrial para empresas nuevas y ampliaciones, la DAT tiene la tarea de brindar apoyo tecnológico a las empresas en operación. Es la única institución pública con un enfoque específico hacia el desarrollo de la pequeña y mediana industria. Otras instituciones que brinden apoyo a las empresas son el ITA, especializado en tecnologías de la industria alimenticia, y el INTI/CITSAFE, que es la única institución oficial que se dedica al asesoramiento en gestión empresarial. Debido a sus escasos recursos humanos las actividades actuales son limitadas.

1.3. Marco legal para el fomento de la pequeña y mediana industria

Las leyes vigentes para la promoción industrial son a nivel nacional:

. Ley de Promoción industrial N°21608, del 23/7/1977.

. Decreto Reglamentario, N°2541/77

y a nivel provincial:

. Ley de Promoción industrial, N°8678, del 31/8/1979

. Decreto Reglamentario, N°3856/79

. Decreto anual para 1980, N°3857/79

. Decreto anual para 1981, N°5014/80.

Además existen a nivel provincial normas legales para el fomento de parques y áreas industriales:

. Ley de parques industriales, N°6758, del 13/12/1971

. Decreto Reglamentario, N°1492/73

. Decreto sobre el precio de parcelas, N°1551/77

. Decreto sobre actualización de precios, N°1515/79

En adelante especificamos las principales disposiciones legales, en cuanto son relevantes para la PMI de Santa Fe.

Ley Nacional N°21608

Su objetivo es promover la expansión de la capacidad industrial del país, fortaleciendo la participación de la empresa privada. Para ello se alienta el desarrollo regional y se propende al aumento en la eficiencia de la industria.

Las medidas de carácter promocional podrán ser de: excención, reducción, suspensión, desgravación y diferimiento de tributos o derechos de importación, facilidades de compra o locación de bienes del Estado, restricciones a la importación de bienes competitivos y un sistema de aranceles y derechos de importación adecuados a tal fin.

La Secretaría de Estado de Desarrollo Industrial actuará como Autoridad de Aplicación en el orden nacional y el Banco Nacional de Desarrollo será el principal agente financiero del Sistema de Promoción Industrial. El reglamento general establecerá los procedimientos para otorgar medidas de carácter promocional sobre la base de un critero programado y selectivo, salvo casos determinados, en que se requiere la aprobación del Poder Ejecutivo Nacional.

Los proyectos deberán prever un aporte mínimo del 20% sobre el total de los bienes de uso, en capital propio, excepcionalmente se podrá autorizar un 10%.

Decreto Nacional N°2541/71

Este Decreto reglamentario de la Ley N°21608 establece que se comprenden dentro del régimen a las nuevas instalaciones industriales, la ampliación, modernización, especialización, integración, fusión, reestructuración, perfeccionamiento y traslado de las existentes.

Los decretos sectoriales, regionales y especiales deben definir la determinación, cuantificación y duración de los beneficios, su carácter y las limitaciones, y fijación de los criterios de evaluación a seguir para otorgar y graduar los beneficios. Los regímenes sectoriales establecerán las disposiciones particulares para el desarrollo, regulación y reordenamiento del sector. En un anexo se enuncia una muy amplia Nómina de Actividades Industriales, siguiendo la clasificación CIIU a 4 dígitos.

Ley Provincial N°6410 (no vigente)

Esta ley, promulgada en 1968 y sustituida en Setiembre de 1979 por la Ley N°8478, contiene ciertas disposiciones que siguen teniendo repercusión en el régimen de promoción vigente.

En su Art. 1° sobre objetivos, criterios de promoción e incentivos se indicaba la implementación de una "política orgánica de promoción industrial que favoreciera la armonización de las estructuras económicas provincial y nacional", también se manifestaba de favorecer las zonas de menor desarrollo relativo, la industrialización agropecuaria regional, etc. De ello surge que la Ley adoptaba una posición favorecedora del desarrollo equilibrado, y del fortalecimiento del federalismo. También se estimulaba la agroindustria y se propiciaban los parques industriales.

Para lograr los objetivos de la Ley era indispensable elaborar "criterios de promoción" que determinaban los incentivos a aplicarse. Precisamente el Instituto de Fomento Industrial (IFI), creado por Decreto-Ley 9132/56, era el organismo que debía considerarlos para luego elevar como recomendaciones al Poder Ejecutivo Provincial. El IFI era mantenido por esta Ley como un organismo técnico consultivo. Constituyó "...un ejemplo claro (entre los pocos intentados en el país) acerca de cómo pueden participar los grupos sociales intermedios - debidamente organizados - en las tomas de decisiones en materia de gobierno, singularmente en cuanto atañe a las políticas Económicas especiales, en este caso, la Política Industrial para Santa Fe". 1/

El Art. 3° mencionaba los incentivos a aplicar: exenciones impositivas, instalación de áreas y/o parques industriales, etc.; enunciación que salvo en lo atinente a exenciones impositivas, no era taxativa.

Los beneficios de la exención impositiva alcanzaban el 100% del impuesto inmobiliario, actividades lucrativas, de sellos, tasas retri-

1/ V.H.W. Jones: La legislación santafecina de promoción industrial; en Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNR, N°2/1980, pág. 98.

butivas de servicios, impuestos a la energía y los aportes a la Ley N°5110 (luego eliminada). Las empresas gozaban del beneficio por 10 años, si se radicaban en zonas subdesarrolladas el plazo era de 15 años. Se podía ampliar los plazos a 15 y 20 años respectivamente, en caso de declararse de "interés" nacional, provincial o regional. Los beneficios también se podían aplicar a las industrias existentes cuyas inversiones en bienes de uso alcanzaban a ciertos porcentajes.

Sigue siendo de gran importancia el Art. 24, que disponía la creación de los fondos que formarían el capital del Banco Santafesino de Inversión y Desarrollo (BSID). Expresábase que la parte no exenta del Impuesto a las Actividades Lucrativas se destinaría a la formación del capital del que luego fuera el BSID.

Ley Provincial N°8478

A diferencia de la anterior Ley N°6410, ésta es muy breve, contiene sólo 12 artículos y no se halla dividida en capítulos específicos, lo que se concreta en el Decreto reglamentario N°3856/79.

El Art. 1° se refiere en forma muy escueta al régimen de promoción industrial a establecer mediante al apoyo a una "inversión industrial orgánica, racional y regionalmente equilibrada".

El Art. 2° introduce la novedad de dejar en manos del Poder Ejecutivo la gran y compleja tarea de fijar anualmente las prioridades y los alcances de la promoción industrial.

En el Art. 4° se enuncian los incentivos para alcanzar los objetivos previstos (excención, reducción o diferimiento de tributos; facilidades para la venta, locación o donación de bienes del Estado provincial; expropiación de inmuebles para instalar parques o áreas industriales; construcción de infraestructuras básicas; concesión de créditos preferenciales; otorgamiento de avales y garantías).

En el Art. 5° se especifica que los recursos para alcanzar los objetivos promocionales son establecidos anualmente en el presupuesto provincial. El Art. 6° identifica al Ministerio de Hacienda, Economía y Finanzas como la Autoridad de Aplicación, cuyas facultades de fine el Art. 8°.

En el Art. 9° se faculta al Poder Ejecutivo provincial a reglamentar esta Ley. Por Art. 10° se deroga la anterior Ley N°6410.

Decreto Provincial N°3856/79

Este Decreto reglamentario a la Ley N°8478 es de índole general. Anualmente por decreto se deberán fijar los alcances y modalidades de la promoción industrial, según el Art. 1°. En el Art. 2° se enuncian las condiciones a tenerse en cuenta para promocionar una industria.

Al referirse a las prioridades de radicación e inversión, el Art. 3° señala qué debe definir el Poder Ejecutivo provincial mediante un Decreto anual y en base a qué consideraciones, también señaladas. En el Art. 4° se enuncian las actividades que las industrias podrán de sarrollar para ser incluidas en este régimen de promoción.

Los Art. 5° y 6° consideran las empresas que se radican y las ya ins taladas. En los Art. 7°, 8° y 9° se detallan los mecanismos para determinar el incremento de la capacidad de producción o el aumento de personal y la significación de las nuevas inversiones. En los Art. 10° y 11° se ocupa de empresas con más de un centro productor y de las que desarrollen actividades gravadas y no gravadas respectivamente.

Los Art. 12° a 19° pormenorizan ampliamente los incentivos promocionales, no existiendo ningún elemento diferenciado -a los ya contemplados en la Ley 6410.

En particular, la exención o reducción del Impuesto a las Actividades Económicas está condicionada al aporte del 3 % de los ingresos refe-

ridos a las actividades promovidas, durante el período de vigencia de los beneficios. Estos fondos deberán depositarse en el Tesoro Provincial. El Art. 18° describe la procedencia de los recursos a aplicar para lograr los objetivos promocionales.

Los Art. 20° y 21° se refieren a los beneficios impositivos de los cuales gozarán las empresas a radicarse en los parques y áreas industriales reconocidos por la Autoridad de Aplicación.

Art. 23° señala a la Dirección General de Industrias como la Autoridad de Aplicación.

Decreto Provincial N°3857/79

De acuerdo a lo dispuesto en la Ley N°8474 y el Decreto N°3856/79 y atendiendo a que deben regularse anualmente los alcances y prioridades de radicación del sector industrial, se sanciona el presente Decreto para el año 1980.

En su Art. 1° se faculta a la Autoridad de Aplicación a regular los beneficios promocionales de acuerdo a las pautas generales definidas en el Decreto N°3856/79. En el Art. 2° se excluye de la promoción regional a las industrias que se radiquen, o ya instaladas en el ámbito de los municipios de: Santa Fe, Rosario, Santo Tomé, Rafaela y Reconquista, y de las comunas de Sauce Viejo, Bella Italia y Estación Alvear; mientras haya áreas disponibles en los Parques Industriales oficiales correspondientes.

Art. 3° enuncia las actividades que desde el punto de vista sectorial podrán tener un tratamiento promocional prioritario, ellas son: industria alimenticia, maquinaria agrícola, industria para el agro, petroquímica, industria celulósica, industria del papel, industria siderúrgica, industria de la madera, construcción integral de viviendas,

elaboración y destilación de alcoholes, industria del material aéreo, industria textil, industria química básica, fabricación de abonos y plaguicidas, fabricación de productos primarios de metales no ferrosos, fabricación de maquinarias y equipos especiales para las industrias sus partes y accesorios.

Decreto Provincial N°5014/80

Este último Decreto anual fija una vigencia para el año 1981.

En el Art. 3° se establece que los beneficios de la Ley N°8478 y del Decreto N°3856/79 se otorgaran en relación a 4 zonas geográficas: Zona I: máxima promoción, Zona II: de promoción, Zona III: de promoción restringida, Zona IV: no promovida. En el Anexo I se determina el tratamiento promocional otorgado a cada zona, en el Anexo II se hace lo propio desde el punto de vista sectorial.

Art. 5° hace referencia a los casos especiales que se tratarán de acuerdo con el Decreto N°3934/80 y los Art. 6°, 7° y 8° del presente Decreto. Art. 6° enuncia las condiciones que se consideran favorables para el otorgamiento de promoción. Art. 7° se refiere a las empresas ya instaladas que deseen acogerse a la promoción, indicando porcentajes por zonas a realizar en inversiones en bienes de capital.

Art. 9° trata sobre la graduación de los beneficios de exención y reducción impositivas. En el Art. 10° se manifiesta que las empresas ubicadas en los parques o áreas industriales reconocidos siguen recibiendo el tratamiento previsto en el Decreto N°3656/79.

Los Art. 11° y 12°, finalmente, determinan todas las gestiones del presente Decreto para todas las gestiones iniciadas durante el año 1981 y la vigencia del Decreto N°3857/79 para las solicitudes de acogimiento al Régimen de Promoción Industrial provincial no resueltas al fin del año 1980.

Conclusiones

El análisis de las normas legales nacionales y provinciales que componen el régimen de promoción industrial nos llevan a varias conclusiones sobre su idoneidad como medida de "...apoyo a una inversión industrial orgánica, racional y regionalmente equilibrada", como lo concreta la misma Ley N°8478 en su primer artículo.

A primera vista sorprende la estructura de este marco legal, compuesto de una Ley, su Decreto reglamentario correspondiente y los (hasta ahora) dos Decretos anuales. Este sistema de un "establecimiento anual de los alcances y las prioridades" da al Poder Ejecutivo una alta flexibilidad para reorientar las medidas de su política industrial. Eso es seguramente ventajoso. Las desventajas del sistema, sin embargo, consisten en la falta de continuidad. Eso afecta primordialmente al empresario dificultándole la preparación de sus proyectos, por no saber claramente a que régimen atenerse.

La Ley asigna la exclusiva responsabilidad al Ministerio de Hacienda y Economía (Art. 6°), aunque la finalidad de "propender al desarrollo económico y social de la Provincia" y las pautas que enfatizan al desarrollo regional aplicando indicadores socio-económicos e infraestructurales, recaen también en la jurisdicción de otros Ministerios. Una cooperación interministerial y de una entidad coordinadora (Secretaría de Planeamiento) debería ser institucionalizada para cubrir este enfoque hacia el desarrollo integral de la Provincia.

Con referencia a las potenciales empresas beneficiarias, la Ley (Art. 3°) es poco precisa. Habla en forma general de una "ampliación de la capacidad productiva y/o mayor absorción de mano de obra", sin dar tasas absolutas o relativas para cuantificar estos efectos.

Comparando los principales artículos de los dos decretos anuales, constatamos que los alcances de promoción regional (Decretos N°3857,

Art. 2° y N°5014, Art. 3°) son muy distintas. El Decreto de 1980 trata de desalentar la conglomeración industrial en las zonas urbanas de las principales ciudades, sin promocionar específicamente otras zonas. Mientras tanto, el Decreto de 1981 presenta una marcada zonificación de toda la Provincia, distinguiendo un escalafón de 4 zonas entre "máxima promoción" (norte y litoral norte incluyendo La Capital) y "sin promoción" (parte de Gran Rosario y Villa Constitución).

En lo sectorial, ambos Decretos anuales presentan muy largas listas de ramas industriales con tratamiento prioritario, independientemente de su localización geográfica. Recién el último Decreto anual trata de modificar en algo este panorama de promoción dispersa, ofreciendo incentivos adicionales (o sea más largos períodos de desgravación) a "casos especiales" (industria exportadora, sustitución de importaciones, industrias verticalmente integradas).

A parte de estos detalles, que nos parecen dignos de ser considerados, subrayamos el criterio global de una "falta de creatividad" ^{1/} adjudicado al Régimen de Promoción Industrial vigente, que ofrece prácticamente como único estímulo la liberación impositiva. Mientras tanto los demás incentivos previstos por la Ley (Art. 4°), especialmente créditos preferenciales, avales y garantías, en la realidad no son disponibles.

^{1/} Hacemos referencia al análisis de Valentín H. W. Jones, Director del Departamento de Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNR; véase V.H.W. Jones: op. cit. pág. 108.

1.4. Facilidades de Financiamiento para la pequeña y mediana industria.

Las instituciones bancarias encargadas con el financiamiento industrial en la provincia son tres bancos oficiales, el Banco Provincial de Santa Fe (BPSF) el Banco Santafesino de Inversión y Desarrollo (BSID) y el Banco Nacional de Desarrollo (BND).

Banco Provincial de Santa Fe

El BPSF, de carácter provincial, es un banco comercial con todas las líneas de operaciones propias para una institución de esta naturaleza.

El Departamento de Créditos ofrece para el sector industrial tres principales tipos de créditos: Créditos de Evolución, Créditos Especiales de Evolución (a 2 años de plazo), y Créditos de Inversión (hasta 5 años de plazo, para la adquisición de maquinarias, la ampliación, refacción o compra del local de la empresa, unidades menores utilitarias y camiones). Dentro de estos rubros hay varias líneas de crédito que son relevantes para la PMI en forma directa o indirecta. Las especificamos en adelante.

1) Adquisición de maquinaria agrícola nueva y usadas.

Se otorga a productores por un monto hasta del 80% del valor de lista o factura para la compra de implementos y maquinarias nuevas. El plazo se graduará en función de los recursos del solicitante, no excediendo de 5 años (máquinas de mayor costo). Las amortizaciones serán en cuotas trimestrales, semestrales o anuales, iguales o crecientes, pudiendo abonarse al año la primera. En caso de implementos de menores costos, el plazo no excederá de 3 años. Se prendan los bienes adquiridos, como garantía real del préstamo. También se financia la compra de implementos y maquinarias usadas, su antigüedad no puede pasar de 8 años para las cosechadoras, ni de 10 años para los implementos.

Es financiable hasta 3 años el 70% del valor de los repuestos, accesorios, reparaciones, equipamiento de maquinarias agrícolas y cambio de motores, con garantía real o personal. Los intereses pueden ser fijos o flotantes.

- 2) Adquisición de maquinaria e implementos agrícolas nuevos (sujeto a cláusula de ajuste).

Tiene el objeto de renovar el parque de máquinas preferentemente de fabricación provincial, permitiendo mediante el incentivo de la demanda reactivar la agroindustria. Los beneficiarios directos son los agricultores.

El préstamo cubre el 60% del monto de la factura de compra, pudiendo llegarse hasta el 100% con una adecuada garantía, la que deberá cubrir el 180% del monto prestado. El plazo es 4 años, pudiendo llegar a 6 años en caso de maquinarias de mayor porte. Pagadero en cuotas mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales o anuales. La deuda se ajusta por el índice financiero (establecido por Circ. RF 1050). Los intereses se abonan en forma mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual, se calculan sobre el saldo de capital ajustado a la tasa vigente. Como norma general se garantizan con prenda fija sobre el bien a adquirir.

- 3) Adquisición de automotores y carrozado de chasis nuevos y usados.

Para quienes requieran movilidad para la actividad que desarrollan. Se financian unidades nuevas hasta el 80% del valor de costo, incluido Impuesto al Valor Agregado, usadas hasta el 60%.

El plazo para unidades nuevas es hasta 5 años, para usadas hasta 3 años, a amortizar en cuotas mensuales, trimestrales o semestrales. Como garantía se prenda la unidad adquirida, como intereses se aplica la tasa vencida vigente al momento de concretarse la operación.

4) Evolución a mediano plazo

Beneficiarios son las empresas que desarrollan actividades económicas en el sector industrial, comercial, agropecuario o servicios. Se financia el capital de trabajo o se atiende demandas que surjan de programas de inversión financiadas por la propia empresa.

El plazo es hasta 2 años, pagadero en cuotas trimestrales o semestrales. Como intereses se aplica la tasa vencida vigente, a la iniciación de cada período. Se pueden pagar mensual, bimestral, trimestral o semestralmente. Las garantías podrán ser personales o reales.

5) Refinanciación de deudas

Deudas contraídas con el mismo BPSF se puede refinanciar con fondos del Banco Central de la República Argentina (según régimen de la Circ. RF 1050). Su objeto es posibilitar un desahogo financiero a través del alargamiento del plazo de estas deudas.

Se consideran 2 tipos de beneficiarios: Categoría A (50% de refinanciación) son los que desarrollan actividades agropecuarias, manufactureras y construcción, y además son clientes del banco. Categoría B (25% de refinanciación) son los restantes sectores económicos. La refinanciación será de las deudas vigentes con el banco al 30 de Abril de 1981, pudiendo comprender alguno o todos los siguientes conceptos: Saldo de deudas por capital vencido o a vencer, ajustes de capital en operaciones con cláusulas de corrección monetaria, servicios de intereses vencidos impagos, intereses devengados.

El monto de la deuda (capital más intereses a refinanciar) se ajustará por aplicación del índice financiero que elabora el Banco Central de conformidad con la Circ. RF 1050. Como intereses se apli-

carán las tasas vigentes para este tipo de préstamos. El plazo es 2 ó 4 años. La amortización, en el caso de operaciones a 2 años, es el pago íntegro a su vencimiento; operaciones a 4 años se amortizan en dos cuotas iguales a los 2 años y al vencimiento. Los intereses son anuales. Los préstamos podrán instrumentarse a sola firma, o con garantía personal o real.

Banco Santafesino de Inversión y Desarrollo

El BSID es un banco mixto, el 51% de su capital accionario es del Gobierno de la Provincia de Santa Fe, el 49% restante en poder de las empresas prestatarias. Es el primer banco de su tipo en el país, se crea el 16 de Abril de 1970.

Además de la dotación original de capital, la fuente más importante de recursos que dispone para acrecer su capital es la proveniente de la recaudación de los aportes que establece la Ley Provincial de Fomento Industrial N°6410, a cargo de las empresas promocionadas. De acuerdo con esta Ley (en el año 1979 derogada por la Ley N°8478), las empresas acogidas a los beneficios promocionales de exención en el pago de impuestos, debían aportar el 3% del valor de los ingresos brutos sujetos a dicho impuesto, con carácter obligatorio al BSID. Este aporte se capitaliza en un 49% para el sector empresario privado y en un 51% para el Gobierno provincial. Actualmente estos fondos no ingresan directamente al BSID, sino a la Dirección General de Rentas de la Provincia.

Otras fuentes de recursos lo constituyen las líneas de créditos extranjeros y el redescuento con el Banco Central de la República Argentina.

Su objetivo es el de promover el desarrollo de la economía provincial a través de la expansión industrial y en acción complementaria con el agro, fundamentalmente. Su acción se dirige preferentemente a la pequeña y mediana empresa, respetando las prioridades básicas que se en

cuadren dentro del planeamiento nacional y provincial. Su sistema operativo difiere del tradicional de la banca comercial, ya que contempla fundamentalmente el mérito y finalidad del proyecto, tanto como la moralidad y capacidad de sus promotores. Entre sus prioridades se destacan: industrias que exporten; industrias cuyos productos sustituyan importaciones; industrias que se radiquen o trasladen a parques industriales o zonas del interior de la Provincia; industrias declaradas de interés provincial; las pequeñas y medianas industrias complementarias en la elaboración de productos que no se producen en la provincia o que interesen por su "tipo".

El banco posee un equipo de profesionales para evaluación de proyectos, además un grupo de asesores contables, financieros y técnicos; pueden apoyar a la empresa en el desenvolvimiento del proyecto.

Dentro de las cinco grandes líneas de créditos ofrecidos, se destacan la Línea de Orden Industrial y la Línea de Orden Promocional. La primera comprende: modernización industrial, avales para provisión de materias primas básicas, alquiler de bienes de capital (leasing), colocaciones transitorias, pre-venta, factura conformada, letras de cambio operativas. La Línea de Orden Promocional se orienta a la instalación de industrias nuevas, y al desarrollo de productos aplicando nuevas tecnologías ("prototipos").

Actualmente todos los créditos se realizan a tasas de interés de mercado, no se otorgan créditos de fomento a tasas preferenciales. No obstante ello, se aplican las tasas más bajas de mercado, según el tipo de crédito o la región en donde se conceda. Se aplican tres tipos diferentes: la menor tasa pasiva (tasa más baja), la mayor tasa pasiva (tasa intermedia), y la menor tasa activa (tasa más alta). Para apreciar la magnitud de la diferencia entre las tasas de interés, señalemos que los bancos oficiales tenían un "spread" de más de 50 puntos, entre una tasa activa anual (préstamos) de 130% y una tasa

pasiva anual (depósitos a 30 días) de 80%.

Aplica un criterio de apoyo diferenciado por región, a través de la diferenciación de las tasas que percibe, que surge del Decreto reglamentario de la Ley de Promoción Industrial.

Los créditos de inversión se otorgan a empresas nuevas y existentes, a un plazo no superior a 5 años, con 1 año de gracia. El interés se paga trimestralmente y la amortización es semestral.

Los créditos de refinanciación de deudas se otorgan de acuerdo con la Circ. RF 1050, es decir, con capital ajustado mensualmente por aplicación del índice de ajuste financiero que elabora el Banco Central, más una tasa de interés del 6% anual.

Ultimamente se ha implementado una línea de crédito de reactivación o de evolución, pueden otorgar también crédito de evolución equivalente al 40% del crédito de inversión, es decir que se dan los 2 tipos de créditos simultáneamente. Estos créditos son a 3 años de plazo, reajuste de capital según Circ. RF 1050 más una tasa de interés del 10% anual. Se pueden garantizar con las Ordenes de Compra que presente el cliente, no pidiéndose garantías reales.

También disponen de una línea de crédito pre-venta a 1 año de plazo y con tasas de interés pasivas (promocionales). En oportunidades acuerdan créditos supervisados, haciendo un seguimiento de la disposición de los fondos prestados. Desde 1980 se puso en marcha la línea de leasing para fomentar el re-equipamiento agrícola e incentivar a la industria de maquinaria agrícola de Santa Fe, esta operativa es similar a la realizada por el Banco Nacional de Desarrollo.

Banco Nacional de Desarrollo

El BND es la propiedad del Gobierno Nacional, con sucursales en todas las provincias. Su finalidad es brindar apoyo financiero al sec

tor industrial y de minería. Para la aplicación de sus diversas líneas de crédito usa un criterio de diferenciación regional (división del país en 4 zonas con grados de desarrollo descendientes, donde Santa Fe forma parte de la Zona II).

Dentro de las líneas de crédito del BND las siguientes son relevantes para el ámbito de la PMI:

- 1) Préstamos a medianas industrias (capital superior a P\$A 980 millones y ventas anuales superiores a P\$A 3920 millones, valores de 1981), incluyendo prácticamente la industria grande.

Destino: (a) compra de máquinas, (b) construcciones civiles, (c) traslado de establecimientos, (d) créditos y avales para importar bienes, (e) atención de deudas fiscales, (f) capital de trabajo, (g) promoción de la productividad, (h) prototipos y plantas piloto, (i) participación en ferias y exposiciones, (j) racionalización de consumo de energía, (k) protección contra la contaminación ambiental.

Monto: 80% de la inversión, salvo (d) 85%, (h) 100%, (j) 70% y (f) 30%.

Interés: generalmente 6,5%

Plazo: 5 años en general, salvo (e) 2 años, (f,i) 180 días.

- 2) Préstamo a pequeñas industrias (capital hasta P\$A 980 millones y ventas anuales inferiores a P\$A 3.920 millones).

Destino: (a) inversiones de activo fijo, instalación, aplicación o perfeccionamiento de establecimientos; (b) renovación, modernización e integración de máquinas, equipos, instalaciones, matrices y moldes; (c) traslado de establecimientos; (d) capital de trabajo; (e) máquinas usadas; (f) vehículos de carga.

Monto: 80% de la inversión (Zona II), 50% para la adquisición de bienes usados e importados existentes en el país.

Intereses: 5,25%

Plazo: 7 años más 2 de gracia (a,b,c,f); 180 días renovables (d).

3) Préstamo para artesanos y operarios de oficio.

Destino: (a) Adquisición o reacondicionamiento de máquinas o herramientas, (b) construcción o refacción de edificios industriales, (c) compra de materias primas.

Monto: hasta 100%, sin sobrepasar P\$A 58.300 millones (a,b) y P\$A 11.700 millones (c).

Interes: 3% anual vencido con capital indexado.

Plazo: (a,b) 5 años, más 1 año de gracia.

4) Préstamo para técnicos y profesionales con título habilitantes afín a una actividad industrial.

Destino: (a) Adquisición de instrumentos y elementos básicos, (b) primera instalación industrial, (c) participación de capital en pequeñas industrias, (d) instalación de laboratorios industriales.

Monto: hasta 100%, sin sobrepasar P\$A 14.200 millones (a), 73.000 millones (b), 8.300 millones (c,d).

Interés: 3 % anual vencido con capital indexado.

Plazo: 5 años.

5) Préstamo para promover la exportación de productos industriales.

- 6) Préstamo para financiar la producción de mercaderías de exportación no tradicional o no promocionada.
- 7) Préstamo para financiar las exportaciones promocionadas con pago diferido.
- 8) Créditos de evolución.

Destino: Financiamiento de capital de trabajo (no indexado).

Interés: Tasa ordinaria vigente en plaza, anticipada.

Conclusiones

Una breve comparación de los programas crediticios ofrecidos por los tres bancos oficiales revela que existen varias líneas de créditos comerciales para la PMI, pero prácticamente no hay créditos de fomento en su sentido propio, o sea a condiciones preferenciales (como lo prevee la Ley N°8478).

Los créditos a mediano plazo para inversiones generalmente son otorgados a tasas de interés del mercado o a la tasa de reajuste financiero oficial. Créditos menores y a más corto plazo para capital operativo, herramientas y refinanciación, generalmente se dan a base de capital indexado más una tasa de interés adicional o también a tasas comerciales. Una cierta excepción son las condiciones de préstamo del BSID, aplicando intereses un poco más bajos (moviéndose entre las tasas pasivas y activas comerciales) para proyectos beneficiados por el Régimen de Promoción de la Provincia.

Con respecto a las garantías pedidas, también rigen las condiciones comerciales. Los bancos no disponen de fondos de garantía públicos.

En lo institucional, existe un evidente paralelismo de las tres entidades financieras. Sin embargo, la superposición de actividades sólo

es parcial. El BPSF es un mero banco comercial. El BSID tiene realmente como grupo-meta la PMI, ofreciendo un mínimo de condiciones preferenciales a los beneficiarios del Régimen de Promoción provincial. El BND se dirige al total del sector industrial desde el artesano y profesional hasta la gran empresa fabril, sin estar en condiciones de ofrecer créditos de fomento; por operar a nivel nacional, no está atado a las normas legales de la Provincia.

1.5. Disponibilidad de parques y áreas industriales

La construcción de parques industriales oficiales (provinciales o municipales), mixtos y privados en la Provincia de Santa Fe fue autorizada en el año 1971 (Ley N°6758), atribuyéndoles las funciones de Parque Industrial de Promoción, Parque Industrial de Desarrollo o Parque Industrial de Descongestión, alternativamente. El régimen de promoción industrial vigente incluye el fomento de parques industriales y de áreas industriales (Ley 8478 y Decreto 3856/79).

Actualmente la provincia dispone de cinco parques industriales aprobados por Ley (Decreto 1492/73) con una superficie total de 535 Ha (Reconquista 56, Rafaela 32, Sauce Viejo 172, Alvear 175 y Venado Tuerto 100 Ha). Entre las áreas industriales reservadas, con una superficie total de 110 Ha, hay un área industrial legalmente reconocida (Las Parejas 35 Ha), otras cuatro áreas en proyecto (Avellaneda 31, Laguna Paiva 5, Las Rosas 10 y Rufino 29 Ha) y dos más sin localización concretada (Vera y Firmat). La totalidad de superficie tanto de parques como áreas industriales abarca 645 Ha incluyendo 446 Ha de superficie útil industrial, equivalente a unos 110.000 puestos de trabajo.

La situación actual de los parques y áreas industriales demuestra un cierto estancamiento en las actividades de implementación. La infraestructura no está aún finalizada en ninguno de los parques, contando el de Reconquista con la mayor cantidad de servicios y con un 80% de la infraestructura instalada. Los demás parques en general sólo disponen de las partes principales del pavimento y desagües pluviales, llevando la inversión total en obras infraestructurales a unos 4 millones U\$S en los 5 parques, y a 175.000 U\$S en las áreas industriales.

Los empresarios, por su parte, teniendo un concepto demasiado amplio de las obras y servicios que el gobierno les pueda facilitar en con-

diciones de promoción, generalmente optaron por no radicarse en los parques y áreas disponibles.

Situación particular

La radicación de empresas se realizó en la forma más exitosa en el parque de Reconquista y en el área industrial de Las Parejas. La situación particular es la siguiente: 1/

- . Reconquista: Parque oficial de promoción, pavimentación y cercado completos, redes eléctricas para alumbrado y fuerza motriz y sistemas de agua potable y desagüe completos, principales servicios comunes. De un total de 44 hay 37 lotes adjudicados a 20 empresas, de las cuales 11 están funcionando (productos principales: aceite vegetal, hilado de algodón, resinas, derivados lácteos, dulces, mosaicos, metalurgia), 2 están paralizadas y 5 no han construido sus plantas. Un problema futuro es el rápido avance de la zona urbana hacia el parque.
- . Rafaela: Parque industrial mixto de promoción y desarrollo, pavimentación completa, desagües pluviales parcialmente, sin redes de agua ni de electricidad. De un total de 50 lotes, hay 14 lotes adjudicados a 7 empresas, de las cuales ninguna se han instalado.
- . Sauce Viejo: Parque industrial provincial de desarrollo, contando con pavimentación parcial, red de energía eléctrica parcial, desagües pluvial y cloacal en parte. De sus 166 lotes sólo 36 han sido adjudicados, en su mayoría a proveedoras de Fiat. Actualmente se encuentran paralizadas debido a la difícil situación de aquella.
- . Alvear: Parque industrial privado (hasta 1977: provincial) de desarrollo y descongestión. Tiene su red vial completamente pavimentada y los desagües pluviales en parte, no hay ni suministros de a-

1/ Ver Anexo 12

gua ni de electricidad. De sus 118 lotes 38 han sido adjudicados a 24 empresas, de las cuales una sola esta funcionando (producción de alimentos balanceados), mientras que las demás, generalmente metalmeccánicas, esperan un mejoramiento de la situación económica antes de reubicar sus plantas desde las zonas urbanas de Rosario hasta el parque. Otros obstáculos para el traslado de las empresas son la falta de incentivos oficiales y la política opuesta de la Municipalidad de Rosario, que por motivos impositivos no está interesada en la salida de industrias. 1/

- . Venado Tuerto: Parque industrial cooperativo de promoción y desarrollo. Tiene sólo el acceso y una mínima parte de las vías internas dotados con pavimento y desague pluvial, faltan los demás servicios. 11 del total de 89 lotes han sido adjudicados a 4 empresas, de las cuales una (fundición) funciona.
- . Avellaneda: Area industrial comunal, anteproyecto, sin obras infraestructurales realizadas, ni lotes adjudicados. La Municipalidad todavía no adquirió el terreno.
- . Vera: Area industrial comunal, anteproyecto sin localización ni dimensión definidos.
- . Laguna Paiva: Zona industrial comunal, superficie lotizada sin infraestructura, se adjudicaron 2 lotes de un total de 22 a una empresa (carpintería).
- . Las Rosas: Area industrial mixta. Debido a su cercanía a la ciudad cuenta con suministro eléctrico completo, faltan el pavimento y el resto de la infraestructura. Sin embargo, logró la adjudicación de 23 de sus 58 lotes a 5 empresas, de las cuales 2 (alimentos balanceados y cerámica) están operando.

1/ Según información recibida por el PIGRO

- . Las Parejas: Area industrial comunal recientemente reconocida, dispone de las principales calles con pavimento, servicios eléctrico, teléfono, desagües completos, el agua es suministrada por pozos individuales. Los 61 de sus 78 lotes adjudicados y 15 empresas (6 de implementos agrícolas, 5 fundiciones, 2 de madera) en operación y 8 en construcción, el área reseña el alto grado de industrialización de la comunidad.
- . Firmat: Area industrial comercial, anteproyecto sin comenzar.
- . Rufino: Area industrial comunal, hasta ahora se realizó la adquisición del terreno por parte de la Municipalidad, sin contar con un planeamiento detallado.

Conclusiones

En síntesis, dentro de los mencionados proyectos de asentamiento industrial, sólo el parque industrial de Reconquista y el área industrial de Las Parejas mostraron un avance exitoso. Estos éxitos individuales se deben a la situación particular de Reconquista (zona deprimida con mayor apoyo oficial) y Las Parejas (ciudad con fuerte industria tradicional). Los demás proyectos demuestran un bajo grado de implementación o un estancamiento total de sus actividades. Las causas principales de esta situación son:

- . El virtual abandono de la política de desarrollo de parques industriales por parte del Gobierno Provincial a partir de 1977.
- . La recesión económica general y la escasez de recursos financieros, que no permiten a las empresas instalarse en los lotes, ya adquiridos en los parques/áreas industriales, o de adquirir lotes para tal fin.
- . Una no muy acertada política de inversión durante la fase de desarrollo de los parques, dejando la mayoría de ellos con la infraes-

estructura básica incompleta, 1/ y por ende con poca atraktividad para el industrial.

En términos generales, llegamos a la conclusión que el parque industrial como instrumento principal de una política de fomento industrial como se lo estuvo aplicando en el pasado, no es suficiente. Sin embargo, el fomento de parques industriales sirve como instrumento complementario para acompañar a las medidas de fomento empresarial directas (apoyo técnico y financiero, incentivos fiscales, medidas arancelarias). Prueba de esto es el éxito del parque industrial "de promoción" de Reconquista, que es el único de esta categoría en la Provincia. Mientras tanto, los parques "de desarrollo" y el "de descongestión", que no cuentan con el apoyo de otras medidas colaterales e incentivos para el empresario, han tenido una demanda modesta.

1/ Se gastó 67% de las inversiones públicas para pavimentos y 21% para la compra de tierras, dejando poco para los demás servicios.

2. Diagnóstico de la situación empresarial

Las visitas realizadas a destacadas empresas y las reuniones tenidas con gremios industriales, empresarios, funcionarios gubernamentales y bancarios y el estudio de las publicaciones pertinentes nos permiten diagnosticar el estado actual de la pequeña y mediana industria santafesina. En adelante tratamos de sacar conclusiones generales del muestreo de empresas visitadas y de los demás datos disponibles.

2.1. Antigüedad, tamaño y actividades

La mayoría de las empresas visitadas tienen una antigüedad de 10 a 25 años. Eso vale en su totalidad para las pequeñas empresas, entre las medianas hay algunos fabricantes de maquinaria agrícola que iniciaron sus actividades 40 a 50 años atrás, un fabricante de acoplados (en Cañada de Gómez) cuenta con una larga tradición industrial desde el año 1904. Esta situación confirma un análisis de las empresas de Las Parejas (con 8.100 habitantes y 48 empresas asociadas y un gran número de no registradas, es una de las comunidades más industrializadas del país, calculado per-cápita), donde nacieron 10 empresas en los años de 1950, 10 en la década del 60 y 24 después de 1970.

En cuanto al tamaño, las medianas empresas, generalmente de tipo fabril (más de 100 trabajadores en situaciones normales o relativamente alta intensidad de capital), se dedican principalmente a la fabricación de bienes de capital (máquinas agrícolas pesadas, máquinas para la industria alimenticia o maderera, equipo de transporte de carga), bienes intermedios (aros, rodamientos, amortiguadores, fundición), y en algunos casos de consumo duradero (muebles estandarizados). Las pequeñas empresas, en su mayoría son empresas tipo taller, encontramos en diversas actividades metalmeccánicas (imple-

mentos agrícolas con programas muy diversificados, mecánica en general, máquinas-herramienta, hojalatería y calderería), fundición (gris y nodular), electromecánica (artefactos eléctricos, equipos de medición, refrigeración y climatización), muebles de madera, productos plásticos, productos de concreto y cerámica, productos lácteos y alimentos balanceados.

2.2. Localización

Las principales localizaciones de la pequeña y mediana industria santafesina son, a parte de las metrópolis Rosario (37% de las empresas) y Santa Fe (10%), el Departamento General López con las ciudades de Firmat, Venado Tuerto y Rufino (8%), Rafaela (6%), Esperanza (5%), Cañada de Gómez (5%), San Lorenzo (5%), Casilda (4%), el Departamento General Obligado con las ciudades Reconquista y Avellaneda (3%) y el Departamento San Jerónimo (3%). Las causas para el desarrollo industrial de cada una son distintas. En el norte, Reconquista, el centro económico de esta zona, cuenta con incentivos gubernamentales (parque de promoción, exenciones, etc.) que facilitaron la radicación industrial. Similares ventajas valen para la vecina ciudad de Avellaneda, que nació de una antigua colonia de inmigrantes europeos con conocimientos artesanales y metalmeccánicos. En el sur y centro de la Provincia, las ciudades más industrializadas generalmente son centros urbanos de ricas zonas agrícolas, de los cuales, por ejemplo, Las Parejas vivió un auge industrial considerable con unas 50 empresas (14 de maquinaria agrícola, 11 fundiciones, 14 metalúrgicas diversas) nacidas en los últimos 30 años. Cañada de Gómez, principalmente debido a tradiciones artesanales, se ha convertido en un centro de la industria de muebles (200 plantas en total, 110 asociadas, 3 con más de 70 trabajadores, 15 con 20 a 70 y 15 con 10 a 20 trabajadores).

2.3. Nivel gerencial y administrativo

Los directivos de las empresas visitadas. eneralmente son gerentes-socios o gerentes-propietarios. En la mayoría de los casos son los fundadores de la empresa. Sobre todo en la pequeña industria, sus gerentes manejan la respectiva tecnología de producción desde el punto de vista práctico y en algunos casos también a nivel teórico-profesional. Gerentes con conocimientos en administración empresarial, sin embargo, hay muy pocos.

Consecuentemente, en muchas empresas se observa un nivel tecnológico aceptable, cierta capacidad en el diseño de sus propias máquinas y en algunos casos una remarcable creatividad en productos nuevos. Mientras tanto, los empresarios generalmente desatienden las tareas administrativas. Salvo en unas pocas empresas medianas, no se calculan los costos. En las plantas metalmeccánicas visitadas, por ejemplo, se fabrica todas las piezas y componentes requeridos que se puede fabricar técnicamente, sin conocer el costo de producción de la pieza, y sin pensar en una subcontratación que podría resultar más barata que la manufactura propia. Otra consecuencia de la ausencia de un sistema de cálculo de costos, es la ignorancia de la capacidad mínima necesaria para asegurar la sobrevivencia de la empresa (punto de equilibrio entre costos y ventas). Esta información es particularmente importante para el empresario en tiempos críticos, con una demanda deprimida. Otra consecuencia del descuido del cálculo de costos es la falta de la información básica para la determinación del precio de venta. Por lo tanto, los precios son fijados generalmente en base a la estimación del mercado, no en base al costo del producto.

A parte de los costos, hay otros rubros de la gestión empresarial generalmente descuidados, como la determinación de las existencias mínimas y óptimas de materiales y productos, la identificación de canales de suministro favorables y de mercados de venta.

Otro defecto de la gestión empresarial observado es el individualismo marcado del gerente-propietario típico. Esta mentalidad generalizada impide emprender acciones de interés común conjuntamente con otros empresarios y para el bien de todos; por ejemplo en la adquisición de insumos, la identificación y apertura de nuevos mercados de venta, el enlace interindustrial mediante subcontrataciones, la comercialización común de productos complementarios de distintas empresas en mercados nuevos y la utilización de instalaciones, depósitos y servicios comunes.

En conclusión, constatamos que dentro de las deficiencias administrativas de las pequeñas y medianas empresas, la más gravitante es la falta de cálculo de costos. Sin embargo, al mismo tiempo es el punto, donde más fácilmente un apoyo en forma de capacitación puede implementarse y llegar a un éxito.

2.4. Nivel tecnológico

En las distintas ramas metalmecánicas tradicionales de la Provincia (construcción de máquinas, implementos agrícolas, calderería, hojalatería, equipo de transporte, artefactos eléctricos), se observó considerables desniveles en la calidad del producto en el punto de vista de material, diseño y acabado. Particularmente en la amplia gama de máquinas e implementos agrícolas producidas, se sigue utilizando a menudo diseños obsoletos (ver análisis de ONUDI/DAT sobre el subsector). Una buena disposición del flujo de producción se observó en algunas medianas empresas manufactureras de bienes intermedios utilizando economías de escala (rodamientos, amortiguadores, llantas metálicas).

En la rama de la industria electrónica se destacan dos plantas pequeñas con productos sofisticados (medidores digitales, dispositivos de control y protección para automotores), que se desarrollaron en

los últimos años debido a las aptitudes tecnológicas de sus propietarios.

En la industria del mueble visitadas, por naturaleza del producto, prevalecen las tecnologías empleo-intensivas y hasta artesanales, salvo en un caso (una mediana empresa productora de muebles de cocina en módulos utiliza máquinas semiautomáticas). La mayoría de las empresas son carpinterías con una maquinización intermedia. Fabrican muebles de estilo generalmente de buena calidad y diseño aceptable con gran versatilidad de modelos. 1/

El nivel tecnológico alcanzado en las empresas visitadas se debe en gran parte a la experiencia práctica del diseño y a la aptitud y disposición de los trabajadores. Aunque no existe un sistema de aprendizaje estandarizado y controlado por el gobierno como en Europa, hay trabajadores calificados con muchos años de experiencia en su oficio.

Deficiencias a nivel de producción encontramos en parte en el mantenimiento de máquinas y edificios y en muchos casos en la disposición de planta debido a la falta de espacio. Sobre todo en Rosario visitamos varias empresas ubicadas en zonas urbanas que han llegado a sus límites de expansibilidad donde la única solución es el traslado a una zona industrial.

2.5. Comercialización y abastecimiento

Dado el marcado individualismo del empresariado santafesino, la venta de los productos y la compra de los insumos, con pocas excepciones, son realizadas en forma individual, recurriendo con frecuencia a los servicios de agentes intermediarios independientes.

1/ Según una encuesta de la DAT (1979), 30% de las empresas muebleras tienen un nivel tecnológico aceptable y 57% son tecnológicamente atrasadas, en comparación con normas europeas.

En cuanto a la comercialización, la mayoría de las empresas metalúrgicas trabaja con concesionarios no exclusivos (implementos agrícolas, máquinas-herramienta, equipo de transporte) o con distribuidores al comercio minorista especializado (amortiguadores, rodamientos, artefactos eléctricos). Solo a pedidos trabaja una empresa (calderas a vapor) y otra cuenta con subcontratos de la industria automotriz (llantas metálicas). Sin embargo cabe agregar que actualmente, debido a la contracción sin precedentes del mercado doméstico, muchas empresas metalúrgicas tienen gran cantidad de sus productos en existencia, sin vender (acoplados, semiremolques, máquinas agrícolas, máquinas industriales, máquinas-herramienta, piezas y repuestos para automóviles).

La industria del mueble también usa el sistema de distribuidores para colocar sus productos. En este caso, la coyuntura baja es no menos notable, debido a la gran versatilidad de modelos de muebles finos producidos, cuyo destino son los consumidores de la clase media alta.

Con respecto a la comercialización en el exterior, encontramos solo unas pocas empresas que lograron exportar parte de sus productos a los países limítrofes (máquinas agrícolas, máquinas-herramienta). Ninguna de ellas, sin embargo, pudo establecer contactos duraderos. Aún en varios casos perdieron mercados internacionales anteriormente accesibles, debido a la falta de incentivos para exportar y la sobrevaloración del Peso en los últimos años.

La adquisición de materiales se realiza generalmente por intermedio de distribuidores mayoristas. Lo hacen casi todas las pequeñas empresas metalúrgicas y de muebles. Una empresa (remolques y acoplados) con gran consumo de acero utiliza cupos para comprar directamente a la industria siderúrgica. Un caso excepcional de autoayuda anotamos en Reconquista, donde las industrias metalmeccánicas forma

ron una cooperativa para la compra directa de acero al productor, aprovechando así economías de escala. Las empresas muebleras de Cañada de Gómez todavía no están convencidas de las ventajas de la compra común; mostrándose reacias a acciones cooperativas, prefieren comprar individualmente en madera, terciado y aglomerados a los distribuidores establecidos.

2.6. Repercusiones coyunturales

Tomando en cuenta la actual recesión de la economía argentina que se manifiesta en síntomas como el alza del desempleo y subempleo (13% de la PEA, según UIP), la caída de los ingresos reales de los asalariados (18% para los primeros 7 meses de 1981), una considerable capacidad ociosa (44% de la capacidad instalada para el sector industrial de Santa Fe, según estimaciones del Gobierno provincial para Julio de 1981) por la demanda doméstica reducida en la mayoría de los productos industriales, y la descapitalización de las empresas debido al alto costo financiero, es preciso analizar los impactos de esta crisis en las pequeñas y medianas industrias de esta Provincia.

La capacidad ociosa de la industria metalúrgica santafesina es de un 57%, y aquella de la industria de productos de madera de un 37%, según estimación de fuentes oficiales. La situación encontrada en las empresas visitadas corresponde a esta imagen: En la rama metalmeccánica verificamos capacidades libres entre 40% y 100%, con un promedio de un 65%. De manera que las ventas generalmente son aún más inferiores que la producción, las empresas involuntariamente acumulan grandes existencias. Para atenuar eso, generalmente realizan tareas no productivas (mantenimiento) o reducen los horarios de trabajo. En las empresas muebleras visitadas las capacidades no utilizadas llegan a un promedio de 25%, encontrándose la mayoría de ellas en condiciones aceptables para mantenerse.

Con relación al empleo, la situación es igualmente grave. Fuentes oficiales estiman la tasa de desocupados y subocupados en un 10% de

la PEA para el Gran Rosario y el Gran Santa Fe. De las empresas visitadas, la gran mayoría redujo drásticamente el personal (mediante suspensiones y despidos de 50 a 70% de las planillas).

Otra consecuencia de la crisis general es la débil situación financiera de las empresas. Por un lado la disminución de las ventas y por el otro las tasas de interés positivas (o sea superior a la tasa de inflación) obligan a las empresas a autofinanciarse (que significa la descapitalización), o de financiarse mediante créditos comerciales (lo que aumenta el endeudamiento), o bien desistir de invertir. Ante esta realidad, la mayoría de las empresas encuestadas optó por autofinanciarse en lo que es indispensable. Unas pocas toman préstamos a corto plazo para comprar materiales, pero ninguna estuvo tomando créditos para inversiones fijas.

V. RECOMENDACIONES

A continuación especificamos las recomendaciones y sugerencias destinadas a contribuir al fomento de la pequeña y mediana industria de Santa Fe. Las recomendaciones las ubicamos en dos niveles. Por un lado sugerimos medidas de cooperación directa con las empresas, a ejecutar por intervención de la DAT (capacitación empresarial, asesoramiento gerencial, evaluación de proyectos). Por otro lado recomendamos medidas para mejorar las facilidades crediticias y las normas legales para el fomento industrial, a tomar a nivel de las instituciones gubernamentales especializadas.

1. Capacitación empresarial teórico-práctica

Enfocando el objetivo global de elevar el nivel de la capacidad gerencial del pequeño y mediano empresario de Santa Fe, generalmente se aplican dos instrumentos: la capacitación y el asesoramiento directo. Ambos, recomendamos, deben implementarse en la DAT.

En cuanto al primero, se recomienda implementar un programa de capacitación empresarial teórico-práctico a base de asesores contratados, de acuerdo al siguiente esquema. 1/

Materias de capacitación:

- . Gestión empresarial
- . Financiación
- . Costos
- . Comercialización

Asistentes:

El grupo-meta principal son empresarios de pequeñas y medianas industrias, más personal ejecutivo y directivo (no subalterno) de media-

1/ Ver descripción del programa, Anexo 13

: superior a 30 integrantes.

Lugares:

Las actividades del curso se realizarán con preferencia en aquellas localidades donde se haya establecido de cooperación con la DAT, como:

- . Acapulco/Acapulco
- . Paicón/Esperanza
- . Las Paredes/Cañada de Gómez
- . Castilla/Venado Tuerto
- . Rotario y Santa Fe y sus zonas de influencia.

Duración:

La capacitación tendrá una duración total de 6 meses por cada localización. El programa se dividirá en tres fases:

1. Fase de capacitación teórica en las 4 materias durante una semana.

2. Fase de capacitación práctica-aplicada a base de casos prácticos de las empresas, en las que participen los participantes, durante una semana.

3. Fase de aplicación y mejoramiento prácticos, acompañando las actividades de las empresas a la introducción de las medidas anteriormente mencionadas. Durante un período de 22 semanas los expertos cooperadores realizarán una gira consecutiva según un plan de visitas que será elaborado durante la fijación de las visitas a fijarse según el programa de las empresas).

2. Asesoramiento en gestión empresarial

Basado en los resultados de nuestro diagnóstico de la situación empresarial, anotamos el escaso empleo de apropiados métodos de gestión empresarial en las pequeñas y medianas industrias de Santa Fe. Eso se refiere a todos los rubros de la gestión, como producción (planificación de la producción, control del flujo de material, estudios de productividad), comercialización (estudios de mercado, política de precios, canales de comercialización, servicios post-venta) costos y finanzas (presupuestos y cálculo de costos, análisis financiero, financiamiento, contabilidad) y recursos humanos (distribución de personal, remuneración, capacitación y promoción, beneficios sociales).

Además descubrimos, analizando las actividades de las instituciones de fomento industrial, que ninguna de ellas está en condiciones de brindar al industrial un servicio de asesoramiento en gestión y administración de empresas.

Considerando la evidente demanda de las empresas por apoyo gerencial-administrativo, las insuficiencias institucionales para ofrecerlo, y la existencia de la DAT con su aparato logístico bien equipado y con sus experiencias y contactos con el ambiente empresarial, recomendamos lo siguiente:

Ampliar el campo de actividades de la DAT, agregándole a sus actuales servicios de Asesoramiento Fabril y de Laboratorio un tercer servicio, el Servicio de Apoyo Gerencial Administrativo (SAA) 1/ de acuerdo con el siguiente perfil:

Función:

- . Brindar apoyo gerencial-administrativo a la PMI de la Provincia.

Tareas:

- . Organizar y coordinar ciclos de capacitación empresarial teórico-

1/ Ver Anexo 3

prácticos en los principales centros industriales de la Provincia, primordialmente a base de docentes contratados. 1/

- . Implementar un servicio permanente de asesoramiento en la DAT para resolver problemas concretos de gestión en las empresas.
- . Preparar una implementación posterior de un servicio de evaluación y estudios de proyectos para industriales que solicitan financiamiento en condiciones de fomento. 2/

Personal permanente:

- . 1 economista y coordinador de proyecto.
- . 1 contador o experto en administración de empresas
- . 1 secretaria

Personal no permanente:

- . Docentes y profesionales contratados para programas de capacitación (especialidades principales: dirección de empresas, costos, financiamiento, comercialización).
- . Expertos o asesores internacionales a corto plazo (para tareas específicas que la DAT no pueda realizar con personal propio o contratado).

Precio:

Principalmente, los servicios de asesoramiento no deben ser gratuitos. Así se garantizará la asistencia de empresarios realmente interesados en la capacitación. Es recomendable facturar precios de costo, similar al sistema aplicado para los servicios tecnológicos de la DAT.

1/ Ver Capítulo V.1

2/ Ver Capítulo V.3 y 4

Cronograma de implementación:

Con el propósito de asegurar un crecimiento orgánico del SAA, es recomendable una implementación gradual.

El primer paso sería la organización de reuniones de capacitación teórico-práctica. Eso requiere un mínimo de personal propio (1 economista como coordinador, 1 secretaria de apoyo). Además, estos contactos con empresarios de distintas regiones y actividades es útil para el diagnóstico propio sobre el nivel de conocimientos, las motivaciones y las necesidades de los empresarios.

Las experiencias e informaciones recibidas en los contactos directos serían la base para el segundo paso, o sea la programación e implementación de un servicio de asesoramiento permanente. Cabe esperar que los problemas empresariales a resolver serían mayoritariamente preponderantes en las áreas de costos y finanzas, sería aconsejable la contratación de un contador o experto en administración con experiencia en asesoramiento empresarial.

En una fase transitoria o para consultas específicas, la locación de servicios profesionales resulta la más recomendable, a fin de no comprometerse a largo plazo antes de saber la frecuencia y especialidad de las consultas requeridas.

El tercer paso, un servicio de evaluación y estudios de proyectos, todavía no es viable. Está supeditado a la creación de un sistema de créditos de fomento a favor de la PMI. Supuesto esto, tal servicio de apoyo al empresario o al inversionista potencial y a la misma institución bancaria encargada podría serles útil. Mientras tanto, sin embargo, sería recomendable, iniciar la paulatina instalación de un archivo de documentación (datos sobre las distintas ramas industriales y completar la literatura existente sobre administración de empresas y evaluación de proyectos en general), para contar con la base para la posterior realización de estudios de proyectos.

3. Apoyo en formulación y evaluación de proyectos

En los capítulos anteriores propusimos la fundación de un Servicio de Apoyo Gerencial Administrativo en la DAT, mediante la implementación a corto plazo de dos líneas de acción (capacitación y asesoramiento) para contribuir al perfeccionamiento de los conocimientos empresariales.

Estas medidas, en principio, benefician a las empresas en operación. Proyectos para industrias nuevas, sin embargo, más bien requieren a poyo en las etapas previas a la inversión, o sea en la formulación y evaluación del proyecto o en el mismo estudio de factibilidad.

Por otra parte, un servicio de evaluación y estudios de proyectos cumpliría una función complementaria a los servicios tecnológicos (existentes) y empresariales (propuestos) de la DAT. Los profesionales y expertos de ambos servicios podrían participar en los aspectos tecnológicos y gerenciales de los estudios de proyecto.

Vemos una necesidad principal para ofrecer un servicio de estudios y proyectos al pequeño empresario que no está en condiciones de elaborar su propio proyecto o de recurrir a los servicios de una empresa consultora. Aunque la actual situación no lo justificaría, de bido a las condiciones de inversión desfavorables (altos costos financieros, incertidumbres de mercado, falta de créditos de fomento), recomendamos la instalación de un servicio de estudios de proyectos en la DAT, para apoyar al industrial-inversionista en la preparación y formulación de su proyecto y en la solicitud de financiamiento ante la banca de desarrollo oficial.

Una aprobación y recomendación del proyecto por parte de la DAT significaría al mismo tiempo un apoyo a la entidad financiera. Esta última ratificaría la factibilidad técnica y económica del proyecto, agregando sólo un análisis financiero propio. Las ventajas de tal al

cance entre inversionista y banca por intermedio de la DAT serían óbvias. El pequeño industrial tendría un apoyo oficial para su solicitud de financiamiento y el banco contaría con una garantía de la DAT sobre la factibilidad técnico-económica del proyecto, salvándola de realizar análisis propios en áreas tecnológicas, donde no tiene experiencia.

Resumimos, que la instalación de un servicio de estudios en principio es recomendable para brindar beneficios al empresario y al banco. Suposición es la colaboración con un banco de desarrollo oficial que dispone de una línea de financiamiento preferencial para la PMI 1/, lo que actualmente no existe.

1/ Ver Capítulo V.4

4. Establecimiento de un sistema de apoyo financiero ^{1/}

Como sintetizamos del análisis de las instituciones financieras, ninguna está en condiciones de brindar a la PMI las facilidades crediticias requeridas. El BND tiene la desventaja de una estructura orgánica centralizada (Directorio único en la Capital Federal), que le impide tomar decisiones a nivel regional. El BSID no cuenta con los medios necesarios para financiar la PMI. El BPSF podría cubrir acertadamente las necesidades financieras de la PMI, pero no ofrece créditos promocionales. En una actividad netamente comercial toma depósitos a corto plazo que no le permitan encarar préstamos a mediano plazo, que es el plazo requerido para promoción.

Reorganización bancaria

Considerando su estructura institucional y las limitadas facilidades financieras ofrecidas a la PMI por los tres bancos de desarrollo, sería interesante que estudiaran si al BPSF, que cuenta con más de 100 sucursales, no le convendría reabsorber al BSID. Así se unificaría la infraestructura bancaria del primero con el idóneo plantel técnico del segundo. Esto significaría la centralización de ambos directorios en el BPSF. Este, por supuesto, dispondría de fondos prestables suficientes para atender el financiamiento promocional propuesto.

Con relación al BND, sería conveniente estructurar Directorios regionales, (podría ser de acuerdo a la regionalización de CONADE), con lo que se lograría una mayor participación de los sectores interesados de cada zona, y una agilización de sus servicios.

Presentación y selección de proyectos

Para asistir al BPSF en la toma de decisión sobre el otorgamiento de créditos de fomento, recomendamos la cooperación de la DAT como organismo público especializado en la promoción de PMI. La DAT fungiría

^{1/} Las recomendaciones de este capítulo se deben en gran parte a las contribuciones del Cont. H. Giménez Correa, titular de la Cátedra de Instituciones Financieras, Fac. de Ciencias Económicas, UNR

como organismo receptor de proyectos, brindando en los casos que le requiera, su colaboración en la formulación del mismo. Procedería, en todos los casos, al análisis del proyecto, emitiendo un informe (aspectos principales: mercado, insumos, tecnología de producción, mano de obra, costos, rentabilidad económica, análisis financiero, beneficios macro y socio-económicos). A base de este informe, que incluye al dictamen de aprobación de la DAT, el proyecto sería presentado al BPSF, para que este lo estudie desde el punto de vista bancario-financiero, para decidir finalmente sobre el financiamiento.

Fondo de garantía

Con el propósito de facilitar realmente el acceso de los pequeños y medianos empresarios a los créditos, sin exigirles la posesión directa de bienes con los que garanticen los mismos, recomendamos la creación de un fondo de garantías. Este fondo debería ser promovido y administrado por el Gobierno provincial, y se formaría con un porcentaje adicional que se cobraría a los mismos prestatarios de créditos promocionales de inversión. Por ejemplo, de la tasa de interés que paga el prestatario, compuesta por la tasa de riesgo y la tasa pura, se le agregaría un cierto porcentaje para volcarlo al fondo de garantía con el cual el banco hace frente a los eventuales quebrantos.

Captación de fondos

Si aceptamos que el corto plazo debería ser cubierto por el atesoramiento, (disponibilidades en efectivo del empresario y los depósitos a la vista), y que el largo plazo lo sería a través del crédito hipotecario; queda el mediano plazo, para compra de maquinaria y equipo, a cargo de los bancos de fomento industrial.

En la medida que el empresario incrementa sus necesidades de capital de mediano plazo en virtud de nuevos equipos de producción, debe ir

proporcionalmente en aumento el aporte de capital propio que el mismo realice en su empresa, con el objeto de mantener a lo largo del tiempo una participación de capital ajeno a capital propio relativamente constante (p. ej. 50%). Los bancos de desarrollo deberían lograr en el mediano plazo una correlación entre los flujos monetarios (depósitos) y los flujos reales (inversiones). Con relación a los monetarios, esos fondos deberían surgir, en principio de una reversión del corto plazo en el mediano plazo a través de incentivos otorgados por la banca oficial. Mediante la emisión de bonos que contemplaran el deterioro monetario, o por medio de colocaciones en el exterior donde encontramos mercados de capital acostumbrados a plazos mayores que los nuestros.

Concretamente, el Gobierno provincial debería asumir un rol activo en la captación de fondos, a través del mercado de valores y posteriormente utilizando los medios logrados por conducto de los canales naturales del mediano plazo, que son los Bancos de inversión. También es digna de consideración la posibilidad de obtener fondos a tasas promocionales, de organismos internacionales especializados, para ser utilizados a través del BPSF.

Es indispensable señalar la importancia y la participación relativa mayoritaria que deberán asumir los aportes de fondos oficiales, sea del Estado nacional, como provincial. En el caso de la provincia por medio de los ingresos provenientes de la Dirección General de Rentas.

5. Perfeccionamiento del régimen de fomento industrial

La legislación de fomento industrial a nivel nacional y provincial fue analizada anteriormente (Cáp. IV.3). A base de las conclusiones sacadas de este análisis llegamos a las siguientes recomendaciones:

- 1) Introducir una mayor continuidad al régimen de promoción industrial sin quitarse su flexibilidad. El período de un año nos parece demasiado corto, debería ser sustituida por un ciclo más largo (p. ej. 2 años), que permite un mejor alineamiento de la política industrial.
- 2) Establecer un mecanismo de cooperación y consulta interministerial bajo la coordinación de la Secretaría de Planeamiento de la Provincia, para apoyar al Ministerio de Hacienda y Economía en la elaboración de los conceptos de planificación regional y desarrollo socio-económico integral de la Provincia.
- 3) Definir con más claridad los alcances del Art. 3° de la Ley N° 8478.
- 4) Mantener vigente para los años venideros el sistema de zonificación de la Provincia, decretado para el año 1981, para permitir una planificación de localizaciones industriales a mediano plazo.
- 5) Ampliar el actual sistema de promoción indiscriminada, agregándole criterios más específicos que enfocan hacia un mayor estímulo de la producción nacional (p. ej. transformación de insumos nacionales o provinciales en productos de exportación, fabricación de productos y componentes anteriormente importados, aumento del valor agregado para productos intermedios de exportación). Esta política de promoción selectiva, que fue iniciada en el Decreto vigente para 1981, debería continuarse y perfilarse más.

- 6) Implementar varios de los incentivos dispuestos por la Ley N° 8478, poniendo énfasis en la disponibilidad de créditos de fomento a condiciones preferenciales y el otorgamiento de avales y garantías.

6. Ocupación de los parques y áreas industriales existentes

La decisión, si se daría preferencia al apoyo de empresas en operación en los sitios donde están ubicados o si se fomentaría su traslado a los parques y áreas industriales disponibles, en tiempos de recesión y escasez de recursos desemboca claramente en la primera alternativa, o sea al mejoramiento de las condiciones actuales sin apoyar el traslado a zonas específicas. Esta posición pragmática es una de las pautas de la actual política industrial del Gobierno provincial.

El virtual abandono de la política de fomento de parques industriales y su sustitución por medidas en pro de industrias existentes, lo vemos como una salida viable, ya que no hay empresas nuevas por radicarse. Actualmente la demanda de lotes en los parques y áreas industriales de parte de empresas nuevas es mínima, y las empresas ubicadas en sitios inapropiados postergan su virtual interés en trasladarse por motivos económicos y financieros.

Sin embargo, a pesar de estos aspectos coyunturales, la política hacia los parques y áreas industriales debe reactivarse a mediano plazo. Como lo analizamos anteriormente, el grado de ocupación es bajo (parques industriales: 12% de los lotes ocupados, áreas industriales: 37%), las calles en algunos casos y los servicios públicos en gran parte todavía no existen, pero las inversiones realizadas (hasta fin de 1978: 33,2 millones USA) son demasiado altas para poder abandonar el programa. El potencial no utilizado de los 5 parques y las 4 áreas industriales es muy alto: las 32 empresas radicadas ocupan menos del 5% de la superficie útil total de 408 Ha. Suponiendo que esta relación sea representativa, hay lugar para unas 600 plantas más. Tomando como base la superficie promedio requerida en la industria metalmeccánica, que es de 37 m²/trabajador 1/,

1/ Ver ONUDI: Engineering industry. Monografía N°4, Nueva York, 1969, Pág. 22 y 23

estimamos que en los parques y áreas industriales de la Provincia hay espacio libre para la creación de más de 100.000 puestos de trabajo.

El único incentivo que recibe el industrial para una nueva planta en un parque o área industrial o para trasladar una existente son las exenciones impositivas del Régimen de Promoción Industrial. Otros alicientes (como p.ej. créditos para el traslado, terrenos baratos, tarifas subvencionadas para servicios públicos) no se ofrecen.

Generalmente, y sin tomar en cuenta la crisis industrial presente, consideramos que se debería proporcionar algunos incentivos más para aumentar la atraktividad de los parques industriales. Estamos en contra de una subvención permanente, pero vemos importante los incentivos para la etapa inicial. Esto se refiere a las inversiones durante la radicación (precios del lote, costos de traslado) y los cargos fiscales para la primera fase de operación (tarifas de servicios públicos, aranceles e impuestos).

En el orden de prioridades, recomendamos poner énfasis en el fomento del parque industrial Alvear, que tiene una demanda de radicación bien concreta (38 empresas asociadas, parte de ellas han llegado a los límites de sus actividades debido a la falta de espacio en sus ubicaciones actuales en zonas urbanas de Rosario), y al desarrollo infraestructural básico de la mayoría de las áreas industriales comunales.

ANEXOS

ABREVIATURAS

. BCRA	Banco Central de la República Argentina.
. BID	Banco Interamericano de Desarrollo
. BND, BANADE	Banco Nacional de Desarrollo
. BPSF	Banco Provincial de Santa Fe
. BSID	Banco Santafesino de Inversión y Desarrollo
. CFI	Consejo Federal de Inversiones
. CIIU	Clasificación Industrial Internacional uniforme de todas las Actividades Económicas.
. CITSAFE	Centro de Investigación Tecnológica de la Provincia de Santa Fe.
. CNE	Censo Nacional Económico
. CONET	Consejo Nacional de Educación Técnica
. COPRODE	Consejo Provincial de Desarrollo
. DGI	Dirección General de Industrias
. DGII	Dirección General de Información Industrial
. FIDE	Fundación de Investigaciones para el Desarrollo
. FIEL	Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas
. IDEA	Instituto para el Desarrollo de Empresarios de la Argentina.
. IFI	Instituto de Fomento Industrial
. INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
. INTI	Instituto Nacional de Tecnología Industrial
. IPEC	Instituto Provincial de Estadística y Censos
. IVA	Impuesto al Valor Agregado
. OEA	Organización de Estados Americanos
. OIT	Organización Internacional de Trabajo
. P\$A	Peso argentino
. PBI	Producto Bruto Interno
. PEA	Población económicamente activa
. PIGRO	Parque Industrial Gran Rosario

- . PMI Pequeña y Mediana Industria
- . RIN Registro Industrial Nacional
- . SEDI Secretaria de Estado de Desarrollo Industrial
- . SLAMP Simposio Latinoamericano de la Pequeña y Mediana Empresa
- . SSI Subsecretaria de Industrias
- . UNR Universidad Nacional de Rosario



ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

ONUDI

29 de Agosto de 1980

PROYECTO EN LA REPUBLICA ARGENTINA

DISTRIBUCION INTERNA

DESCRIPCION DEL PUESTO

DP/ARG/78/004/11-677A/31.3.1 -^{S1}

Título del puesto Experto en Administración de la Pequeña y Mediana Industria

Duración 3 meses

Fecha de iniciación Septiembre 1980

Lugar Rosario, con viajes en la provincia de Santa Fe

Propósito del proyecto Asistir a la Dirección de Asesoramiento Técnico de la Provincia de Santa Fe a establecer un laboratorio y prestar asistencia técnica a la industria.

Funciones

El experto tendrá como objetivo la constitución y perfeccionamiento dentro de la Dirección General de Asesoramiento Técnico (D.A.T.) del área que deberá asistir a los pequeños y medianos industriales en los aspectos de Gestión Empresarial, Comercialización y Costos.

Para el cumplimiento de ese objetivo, el experto realizará entre otras las siguientes actividades:

1. Capacitar a especialistas de la D.A.T. en el análisis de la Gestión Total de la Empresa a través de sus diferentes áreas de explotación. Desarrollará un caso práctico con una industria de la zona a fin de permitir una mejor comprensión de la metodología a aplicar.
2. Programar la metodología de los estudios económicos de factibilidad para la ampliación o el establecimiento de nuevas industrias. Se desarrollará un proyecto tipo de inversión.
3. Establecer las bases que permitan el desarrollo de la asistencia técnica integral que complemente y amplie el tipo de servicios específicos que actualmente ofrece la D.A.T.

Solicitudes y comunicaciones concernientes a esta descripción de puesto deberán ser enviadas a:

Sección de Contratación de Personal para Proyectos, División de Operaciones Industriales

Vienna International Centre
P.O. Box 300

DIRECCION

ORGANISMOS INTERNACIONALES



DEPARTAMENTO DE
ASESORAMIENTO FABRIL

- DIVISION METALURGICA

- DIVISION DISEÑOS

- DIVISION INGENIERIA

DEPARTAMENTO
LABORATORIOS

- DIVISION QUIMICA

- DIV. ARENAS DE MOLDEO

- DIV. METALOGRAFIA Y
TRATAMIENTO

- DIV. METROLOGIA Y
ENSAYOS FISICOS

DEPARTAMENTO DE
GESTION EMPRESARIAL

- DIV. CAPACITACION
EMPRESARIAL

- DIV. ASESORAMIENTO
EMPRESARIAL

- DIV. ESTUDIOS Y
PROYECTOS

Existente
 Proyecto

ORGANIGRAMA DE LA D.A.T.

EMPRESAS E INSTITUCIONES VISITADAS

Empresas industriales

- . E. A. Bornemann, alimentos balanceados, Alvear
- . Ingeniería Neumática S.R.L., máquinas de envasamiento, Rosario
- . Defante & Cía S.R.L., máquinas-herramienta, Rosario
- . Tameco S.A., máquinas-herramienta, Rosario
- . Fábrica Argentina de Calderas S.R.L., calderería, Rosario
- . Ruedas Cimetel S.A., fábrica de llantas metálicas, Rosario
- . Maino y Cía S.A., fábrica de amortiguadores, Rosario
- . Crivel S.A., fábrica de planchas eléctricas, Rosario
- . Rubber S.A., equipos de refrigeración para vehículos, Rosario
- . Gema S.A., máquinas agrícolas pesadas, Rosario
- . Marmetal S.A.I.C., rodamientos, Rosario
- . Migra S.A., implementos agrícolas, Rosario
- . Acerías 4 C S.R.L., fundición de acero y nodular, Las Parejas
- . Ingeniería Electrónica Argentina S.R.L., medidores digitales, Rosario.
- . Pedro Lorenzini & Hijos, taller metalúrgico, Reconquista
- . Emyr S.R.L., electromecánica y refrigeración, Reconquista
- . Braimetal S.A., aberturas de aluminio, Reconquista
- . Metalmecánica Genovese, implementos agrícolas, Reconquista
- . Col-Ven S.A., protectores de motores, Guadalupe Norte
- . Dolbi S.A., máquinas agrícolas, Avellaneda
- . Implementos Zamar, implementos agrícolas, Avellaneda
- . Luis Dolzani & Hijos S.R.L., máquinas agrícolas, Avellaneda
- . Simplicio Lorenzón y Cía S.C., carpintería metálica, Reconquista
- . Cometal, taller metalúrgico, Guadalupe Norte
- . Reno, fábrica de muebles, Alvarez
- . Frantschi S.C., maquinaria y equipos industriales, Rafaela
- . Establecimiento Metalúrgico Giuliani Hnos S.A., Rafaela
- . Gimax S.R.L., fábrica de muebles, Cañada de Gómez

. La Helvética S.A., fábrica de acoplados, Cañada de Gómez

Instituciones públicas y privadas

- . Centro de Investigación Tecnológica de Santa Fe, Rosario
- . Universidad Nacional de Rosario, Facultad de Ciencias Económicas
- . Ministerio de Hacienda y Economía de Santa Fe, Subsecretaría de Industrias
- . Ministerio de Hacienda y Economía, Dirección Gral de Industrias.
- . Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Rosario
- . Federación Gremial del Comercio e Industria, Rosario
- . Asociación del Parque Industria del Gran Rosario
- . Municipalidad de Avellaneda
- . Centro Industrial de Las Parejas
- . Banco Nacional de Desarrollo, Sucursal de Rosario
- . Secretaría General de Planeamiento de Santa Fe
- . Banco Provincial de Santa Fe
- . Secretaría de Estado de Planeamiento, Buenos Aires
- . Banco Santafesino de Inversión y Desarrollo S.A., Rosario
- . Cámara de Industriales del Mueble de Cañada de Gómez
- . Instituto Provincial de Estadística y Censos de Santa Fe
- . Asociación de Industriales Metalúrgicos de Rosario
- . Secretaría de Hacienda de la Municipalidad de Reconquista.

PERSONAS ENTREVISTADAS.

Funcionarios internacionales y de contraparte

- . Ing. Hugo Purinan, Director Nacional de Proyecto, DAT
- . Ing. Leonidas Falkenberg, Director General, DAT
- . Lic. Ricardo de Gorostiza, Jefe de Laboratorio, DAT
- . Lic. Juan Alberto Desivo, Economista, DAT
- . Sr. Josef Schutzenberger, Representante Residente, PNUD
- . Sr. Roberto Martínez Ordoñez, Asesor Principal Ind., ONUDI
- . Sra. Anne Marie de Vos, Experta Asistente, ONUDI
- . Ing. Juan Manso de las Moras, Director de Proyecto, ONUDI
- . Ing. Franco Sangiorgio, Experto en máquinas de ordeño, ONUDI
- . Ing. Antoniotto Cavalchini, Experto en máquinas agrícolas, ONUDI
- . Ing. Ettore Gasparetto, Experto en máquinas agrícolas, ONUDI
- . Dr. Manuel Morcillo Linares, Experto en corrosión y tratamientos de materiales, ONUDI

Sector Público

- . Cont. Carlos Alberto Paganini, Secretario General de Planeamiento de Santa Fe
- . Ing. Cuesta, Asesor industrial, Secretaría de Estado de Planeamiento
- . Ing. Leopoldo J. Mutinelli, Subsecretario de Industrias de Santa Fe
- . Cont. Luis María Bertero, Director General de Industrias de Santa Fe
- . Ing. Rodolfo Capra, Subdirector de Industrias, DGI
- . Dr. Hugo Ambrossi, Director General, IPEC
- . Ing. Luis María Ariola, Secretario Técnico, Secretaria de Planeamiento de Santa Fe.
- . Ing. Carlos Palmero, Programa industrial, Secretaria de Planeamiento de Santa Fe.

- . Dr. R. Medina, Director General de Comercio de Santa Fe
- . Ing. Victor S. Monti, Director, INTI-CITSAFE
- . Ing. Rodolfo Santambrosio, Consultor de empresas, INTI-CITSAFE
- . Sr. Norberto N. Schiavetti, Jefe departamental, BPSF
- . Dr. Bernardo Eugenio Alemán, Presidente (a.i.), BSID
- . Enrique Felipe Lassalle, Gerente de la sucursal de Rosario, BND
- . Sr. Antonio de Blasis, Subgerente de la sucursal Rosario, BND
- . Dr. Miguel A. Chiarpenello, Decano de la Fac. de Ciencias Económicas, UNR
- . Cont. Osvaldo Branchesi, Vicedecano de la Facultad de Ciencias Económicas, UNR
- . Cont. Horacio Giménez Correa, Titular de la cátedra de instituciones financieras, UNR
- . Dr. Valentín W. Jones, Director de la Escuela de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, UNR
- . Lic. Federico Rivas, Secretario de Hacienda, Municipalidad Reconquista
- . Cont. Carlos A. Fernandez, Gerente, Parque Industrial Reconquista
- . Sr. Delfino Pedro Foschiatti, Intendente Municipal, Avellaneda
- . Lic. Omar Dante Retamozo, Profesor en Metalurgia, INET, Reconquista

Sector Privado

- . Dr. Carlos A. Tomasini, Gerente, PIGRO
- . Américo E. Maglione, Presidente, PIGRO
- . Ing. Néstor Desideri, socio-gerente de Ingeniería Neumática S.R.L.
- . Ing. Riva, socio-gerente de Ingeniería Neumática S.R.L.
- . Sr. Defante, Director, Defante y Cía S.R.L.
- . Sr. Cano, Director, Tameco S.A.
- . Sr. Enrique Dario Tanzi, socio-gerente, Fabrica Argentina de Calderas S.R.L.
- . Sr. Paulino R. Fernández Solján, Director, Ruedas Cimetal S.A.
- . Sr. Salvador A. Dinolfo, Director, Amortiguadores Ondemar S.A.

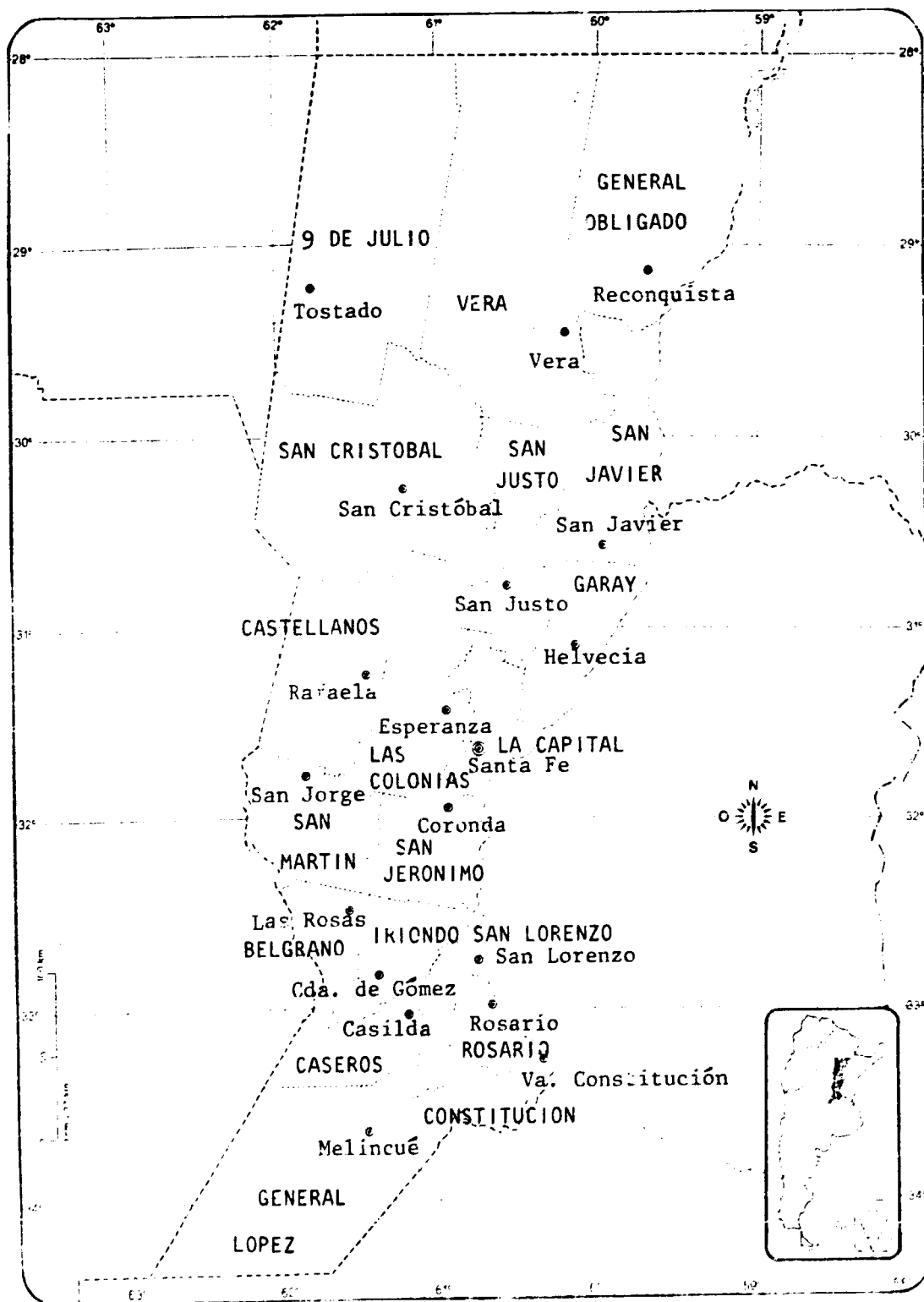
- . Ing. Norberto Rubén Crivello, vice-presidente, Crivel S.A.
- . Sr. Mauricio Berestán, Director, Rubber S.A.
- . Sr. Rubén Berestán, Director, Rubber S.A.
- . Ing. Dante E. Panattoni, Gerente de planta, Gema S.A.
- . Sr. Miguel Angel Marietta, vice-presidente, Marmetal S.A.
- . Ing. Alfredo Maidagán, Gerente de producción, Migra S.A.
- . Sr. Manuel Augusto Amelong, Presidente, Migra S.A.
- . Sr. Hugo Vanino, Gerente de ventas, Migra S.A.
- . Dr. Carlos E. Capisano, Presidente, Centro Industrial de Las Parejas.
- . Ing. Juan Carlos Migoni, Socio-gerente, Ingeniería Electrónica Argentina S.R.L.
- . Sr. Mario A. Bianchi, Presidente, Dolbi S.A.
- . Sr. Roque A. Lorenzón, Socio-gerente, Simplicio Lorenzón y Cía
- . Sr. Coluzzi, Socio-gerente Col-Ven S.A.
- . Sr. Oscar Zamar, Gerente, Implementos Zamar
- . Sr. Nestor Dolzani, Gerente, Dolzany & Hijos
- . Cont. Mario Sandrigo, Contador Público, Reconquista
- . Cont. Víctor García, Contador Público, Reconquista
- . Lic. Oscar L. Viglione, Gerente General, Federación Gremial del Comercio e Industria
- . Sr. Alfredo Di Santo, Secretario de Cámaras, Federación Gremial del Comercio e Industria
- . Reno E. Arcadigni, Titular, Reno Fábrica de Muebles
- . Juan C. Frantschi, Socio gerente, Frantschi S.C.
- . Agustín M. Giuliani, Presidente, Giuliani Hnos S.A.
- . José C. Baronetti, Gerente, Giuliani Hnos S.A.
- . Arq. Hugo Andretich, (Ex) Administrador del Parque Industrial Rafaela
- . Sr. Abel O. Romegialli, Director, La Helvética S.A.
- . Cont. Carlos Ferraro, Presidente, Cámara de la Industria de Muebles de Cañada de Gómez.

BIBLIOGRAFIA

- . Banco Mundial: Employment & Development of small Enterprises. Washington, 1978
- . Banco Mundial/BID: Curso regional de proyectos agroindustriales para la Cuenca del Plata, Santa Fe, 1976
- . Luis María Bertero y Rubén J. Gómez Giordano: "La industria santafesina y su promoción oficial. Un análisis regional. IX Jornadas Nacionales de Economía, Santa Fe, 1980.
- . Luis M. Bertero y otros: La pequeña y mediana industria y su promoción oficial. IV SLAMP, Contribuciones I. Buenos Aires, 1980.
- . Rosana Bibiloni y Juan Carlos Tobas: La industria manufacturera en la Provincia de Santa Fe, 1935-1974; IX Jornadas de Economía Regional, Santa Fe, 1980.
- . BID. Balance General al 31 de Diciembre de 1980, 37° Ejercicio.
- . BND. Boletín informativo para la pequeña y mediana industria. N° 5/1978.
- . BPSF. Memoria y Balance General. Ejercicio 1980.
- . BSID. Memoria y Balance del 11° Ejercicio/1980.
- . Centro Industrial y Comercial del Litoral Norte: Geografía Industrial, Agropecuaria, Socio-económica y Comercial del Dpto. General Obligado. Reconquista, 1979.
- . CFI: Los parques industriales en la República Argentina 1961-1971. Buenos Aires, 1971.
- . COPRODE/CERIDE: Encuesta sobre evolución industrial en la Provincia de Santa Fe. 4° Trimestre 1980.
- . DAT. Diagnóstico de la industria de maquinaria agrícola en la Provincia de Santa Fe. Rosario, 1980.
- . DAT. Relevamiento de los parques, áreas y zonas industriales de la Provincia de Santa Fe, Rosario 1979.
- . DAT. Situación actual y perspectivas tecnológicas de la pequeña y mediana industria de la madera y muebles en la Provincia de Santa Fe, Rosario 1980.
- . INDEC/IPEC: Resultados provisionales Santa Fe. C.N.E. 1974
- . IPEC: Indicadores de concentración industrial en la Provincia de Santa Fe, serie B N°7/Feb. 1977.

- . IPEC: Indicadores de encuesta industrial sobre la coyuntura, 1981
- . Valentín H. W. Jones: La legislación santafesina de promoción industrial. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas. UNR, N°2 Dic. 1980.
- . Albert Lederer: Desarrollo de la pequeña industria fuera de las zonas metropolitanas en Argentina. ONUDI documento ID/WG 159/3, Junio 1973.
- . Ministerio de Hacienda y Economía: Directorio de oferta exportable santafesina, Santa Fe, 1980.
- . Ministerio de Hacienda y Economía: Régimen de promoción industrial, publicación oficial, Santa Fe 1980.
- . Ministerio de Hacienda y Economía: Santa Fe en cifras, 1980.
- . Municipalidad de Avellaneda: Avellaneda, un canto al trabajo y al progreso, 1879-1979.
- . Naciones Unidas: Aspectos Financieros de las Empresas Manufacturadoras del Sector Público. Informe y deliberaciones del Seminario Interregional celebrado en Roma, Dic. 1969. New York 1970.
- . OIT: Dirección de empresas y productividad, Repertorio internacional de instituciones y fuentes de información, Ginebra 1976.
- . OIT: Estudio del mercado de trabajo de la ciudad de Rosario, Buenos Aires, 1981.
- . ONUDI. Desarrollo de los Servicios de consultores de Gestión en América Latina, New York 1972.
- . ONUDI. Industrialización de los Países en Desarrollo, problemas y perspectivas. Planificación Industrial. Monografía N°17. New York 1969.
- . ONUDI. Institutos de Investigación Industrial. Organización de los servicios de investigación, técnicos y comerciales eficaces. New York, 1976.
- . ONUDI. La eficacia de los parques industriales en los países en desarrollo. New York 1979.
- . ONUDI. Plantas para el establecimiento de parques industriales en los países en desarrollo. New York, 1979.
- . Organización Techint: La industria argentina, del proteccionismo a la economía abierta. Boletín informativo N°220/Nov - Dic. 1980.
- . Organización Techint: Apuntes sobre la historia reciente de la industria. Boletín informativo N°217/ Ene - Mar 1980.
- . Humberto Schiapparelli y otros: Localización de la actividad socio-económica en nuestro país. Las áreas de fronteras y la participación de la PME en el desarrollo regional. VII Jornadas Nacionales de Economía, Rosario 1978.
- . SEDI/DGII. Registro Industrial Nacional - Provincia de Santa Fe, año 1979 (resultados provisionales al 30/11/78, no publicado).
- . Sin autor: Parques industriales, política y futuro; revista Informe, Año I, N°22/ Marzo 1979.

MAPA DE LA PROVINCIA DE SANTA FE



ZONA NORTE

1. Dpto. Garay
2. Dpto. Gral. Obligado
3. Dpto. 9 de Julio
4. Dpto. San Cristóbal
5. Dpto. San Javier
6. Dpto. San Justo
7. Vera

ZONA CENTRO

8. Dpto. Castellanos
9. Dpto. La Capital
10. Dpto. Las Colonias
11. Dpto. San Jerónimo
12. Dpto. San Martín

ZONA SUR

13. Dpto. Belgrano
14. Dpto. Caseros
15. Dpto. Constitución
16. Dpto. Gral. López
17. Dpto. Iriondo
18. Dpto. Rosario
19. Dpto. San Lorenzo

ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA INDUSTRIA DE SANTA FE, 1974

CIIU	RAMA INDUSTRIAL	ESTABLECIMIENTOS		PERSONAL OCUPADO		VALOR DE PRODUCCION	
		Número	%	Número	%	Millones P\$A	%
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco.	4.115	25,6	40.568	26,8	7.264	32,4
32	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	1.093	6,8	12.471	8,2	1.549	6,9
33	Industria de la madera y productos de la madera, incluido muebles.	2.869	17,9	9.865	6,5	488	2,2
34	Papel y productos de papel, imprentas y editoriales.	537	3,3	5.816	3,8	957	4,3
35	Sustancias químicas y derivados del petróleo, carbón, caucho y de plástico.	522	3,3	9.540	6,3	2.031	9,1
36	Productos minerales no metálicos.	2.062	12,9	10.813	7,2	524	2,3
37	Industrias metálicas básicas.	229	1,4	12.788	8,5	1.959	19,3
38	Productos metálicos, maquinaria y equipo	4.271	26,6	47.245	31,2	5.161	23,0
39	Otras industrias manufactureras.	350	2,2	2.164	1,5	113	0,5
	Total sector industrial	16.053	100,0	151.252	100,0	22.413	100,0

Fuente: IPEC, a base del Censo Nacional Económico, 1974

ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA DE SANTA FE

CIIU	RAMA INDUSTRIAL	ESTABLECIMIENTOS			PERSONAL OCUPADO			VALOR DE PRODUCCION (millones de P \$ A)		
		Total	PMI	%	Total	PMI	%	Total	PMI	%
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	4.115	4.064	98,76	40.568	18.839	46,44	7.264	1.777	24,47
32	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	1.098	1.086	98,91	12.471	8.391	67,28	1.549	486	31,38
33	Industria de la madera y productos de la madera, incluido muebles.	2.869	2.868	99,97	9.865	9.732	98,65	488	459	94,04
34	Papel y productos de papel, imprentas y editoriales.	537	534	94,44	5.816	4.883	83,96	957	336	64,92
35	Sustancias químicas y derivados del petróleo, carbón, caucho y de plástico.	522	514	98,47	9.540	7.252	76,02	2.031	972	47,86
36	Productos minerales no metálicos.	2.062	2.057	99,76	10.813	8.254	76,33	524	289	55,11
37	Industrias metálicas básicas	229	219	95,63	12.788	4.419	34,56	4.326	775	17,91
38	Productos metálicos, maquinaria y equipo.	4.271	4.240	99,27	47.245	32.165	68,08	5.161	2.684	52,00
39	Otras industrias manufactureras.	350	349	99,71	2.146	1.645	76,65	113	87	76,99
-	TOTALES	16.053	15.931	99,24	151.252	95.580	63,19	22.413	7.865	35,09

Fuente: C.N.E. 1974 y D.G.I.

DISTRIBUCION REGIONAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA DE SANTA FE

Departamento	Establecimientos			Personal ocupado				Valor de producción (millones de P\$A)		
	Total	PMI	%	Total	PMI	%	Personas / PMI	Total	PMI	%
9 de Julio	80	80	100,0	251	251	100,0	3,1	15	15	100,0
Vera	184	184	100,0	852	852	100,0	4,6	22	22	100,0
Gral. Oblig.	469	460	98,1	5390	2263	42,0	4,9	1032	134	13,0
S. Cristóbal	345	345	100,0	1144	1144	100,0	3,3	102	102	100,0
S. Justo	197	197	100,0	852	852	100,0	4,3	162	162	100,0
S. Javier	124	123	99,2	522	428	82,0	3,5	74	30	40,8
Garay	36	36	100,0	82	82	100,0	2,3	2	2	100,0
Castellanos	948	940	99,2	8810	3557	40,4	3,8	1060	117	11,1
Las Colonias	805	798	99,1	6160	4753	77,2	6,0	703	441	62,6
La Capital	1034	1523	99,3	14166	7811	55,1	5,1	1904	461	24,2
S. Martín	621	620	99,8	3258	3159	97,0	5,1	343	295	85,9
S. Jerónimo	482	479	99,4	3382	2674	79,1	5,6	379	247	65,3
Belgrano	362	362	100,0	2705	2705	100,0	7,5	220	220	100,0
Iriondo	788	786	99,8	3965	3384	85,4	4,3	385	282	73,3
S. Lorenzo	740	728	98,4	12650	8088	63,9	11,1	3046	1249	41,0
Rosario	5996	5940	99,1	64531	41766	64,7	7,0	7950	3406	42,9
Caseros	653	652	95,9	4081	3445	84,4	5,3	288	213	74,0
Gral López	1222	1215	99,4	9537	6285	65,9	5,2	1126	457	40,5
Constitución	467	463	99,1	8914	2519	28,3	5,4	3600	427	11,9

Fuente: DGI

MISION Y FUNCIONES DE LAS INSTITUCIONES

Dirección General de Industrias

Misión:

Promover el desarrollo armónico y regionalmente equilibrado del territorio provincial, en lo económico y social, mediante la ejecución de las tareas relacionadas con la implementación de una política de promoción industrial, el asesoramiento a los sectores público y privado participantes, la evaluación del desenvolvimiento de la actividad industrial y el control de la producción resultante de la misma.

Funciones:

1. Atender lo relacionado con la promoción, organización y racionalización de la industria.
2. Entender en la ejecución de la política de radicación de industrias y su localización, comprendiendo la migración o reubicación de las mismas y el estudio y apoyo de proyectos específicos de inversiones industriales regionales.
3. Intervenir en la ejecución de la política de Areas o Zonas Industriales, en coordinación con otros organismos, a fin de favorecer la radicación industrial especialmente equilibrada.
4. Propiciar el reequipamiento industrial y favorecer el fluído abastecimiento de materias primas.
5. Fomentar, detectando las condiciones de cada región, la utilización racional de recursos naturales y materias primas zonales.
6. Evaluar en forma permanente la realidad industrial de la Provincia.
7. Asesorar a la Superioridad en todos los asuntos específicos de la repartición.

8. Proponer a la Superioridad el Plan Anual de Actividades a desarrollar por la Unidad de Organización.
9. Asesorar, tanto a empresarios y sus organizaciones como a organismos oficiales, en temas específicos de su competencia.
10. Entender en las relaciones con los organismos públicos, tanto nacionales como provinciales y municipales.

Dirección General de Asesoramiento Técnico

Misión:

Promover el mejoramiento y desarrollo tecnológico de la industria de menor dimensión económica de la Provincia, a través de una acción de extensión industrial, gestión tecnológica y transferencia de tecnología industrial y actuando como contraparte de los convenios de cooperación técnica internacional que el Gobierno Provincial posea con la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Organización de los Estados Americanos (OEA), como así también de convenios bilaterales con otros países, y con organismos e instituciones nacionales.

Funciones:

1. Asistir técnicamente y asesorar a industrias pequeñas y medianas en la resolución de problemas tecnológicos, de producción, de procesos y de materiales, para lograr una elevación de su productividad y eficiencia.
2. Efectuar y actualizar diagnósticos tecnológicos sectoriales periódicos de las distintas actividades industriales de la Provincia, con la finalidad de optimizar la asistencia técnica a brindar.
3. Promover una transferencia de tecnología adecuada a las necesidades del país, orientada hacia la plena utilización de los recursos disponibles.
4. Ejecutar análisis, ensayos, pruebas de laboratorio y control de calidad sobre productos y materiales metálicos y no metálicos, ya sea en sede central como en las plantas industriales.

5. Brindar información y documentación tecnológica a industrias a través de un centro de información mediante un sistema de procesamiento por computación y un servicio de télex.
6. Organizar y dictar cursos, conferencias, seminarios y audiovisuales de formación y capacitación de personal perteneciente a empresas industriales.
7. Recibir, como organismo de contraparte, la asistencia técnica de organizaciones internacionales, como Naciones Unidas, OEA, y de otros países, materializada en la presencia de expertos, equipos de laboratorio y control de calidad, información técnica y becas de especialización.
8. Actuar dentro del esquema de Cooperación Técnica entre Países en Desarrollo (CTPD), en coordinación con la Secretaría de Planeamiento de la Nación, para el intercambio de experiencias tecnológicas entre distintos países.
9. Promover la normalización en el sector de la producción tendiendo a la racionalización de materiales, a la intercambiabilidad de piezas y a la adquisición según especificaciones normalizadas, en coordinación con el Instituto Argentino de Racionalización de Materiales (IRAM).
10. Colaborar en otras instituciones del país, en estudios e investigaciones relacionadas con problemas tecnológicos industriales de Santa Fe.

Dirección General de Comercio

Misión:

Promover la simplificación, agilización y expansión del proceso de comercialización interna de mercaderías, materias primas y productos manufacturados, dentro del territorio provincial; aplicar las disposiciones de ordenamiento comercial nacionales y provinciales vigentes o a dictarse; y dirigir, conducir y organizar las tareas de promoción del comercio exterior de la provincia de conformidad con los objetivos fijados en la materia.

Funciones:

1. Realizar estudios que permitan conocer las estructuras en que se desenvuelvan la oferta y la demanda de cada producto.
2. Analizar el mercado a efectos de lograr la información necesaria que permita proponer medidas de gobierno tendientes a establecer el libre juego de la oferta y la demanda, de bienes y servicios, conducentes a una transparencia del sistema económico.
3. Difundir la aplicación de tecnología moderna en el sector comercial.
4. Coordinar la labor de la Repartición con otros organismos de la Nación, de la Provincia, Municipalidades y/o Comunas que de una u otra forma actúen sobre los aspectos de la comercialización de la mercadería, materias primas y productos manufacturados o que realicen estudios de mercado.
5. Promover una adecuada educación y orientación de los consumidores, dirigida a reducir inelasticidad y rigidez existente en el acondicionamiento de la demanda y a lograr una mayor diversificación del consumo.
6. Establecer y fomentar vínculos de información recíproca con organismos nacionales y provinciales similares.
7. Elaborar el presupuesto de su unidad organizativa, conforme a los objetivos previamente aprobados, verificando periódicamente los valores con suntivos para analizar y corregir las eventuales desviaciones.

PARQUES Y AREAS INDUSTRIALES DE SANTA FE

LOCALIZACION	Superficie (Ha)		Lotes industriales (N°)			Plantas radicadas (N°)			Infraestructura (%)				Ocup. (%)
	Total	Util	Total	Adjud.	Ocup.	Produ- cen	Para- dos	En cons- trucción	Pav.	Elect.	Agua	Desag.	
Parques Industriales:													
Reconquista (oficial)	55,7	39,2	44	37	29	11	2	5	100	100	100	100	66
Rafaela (mixto)	32,2	23,7	50	14	0	0	0	0	100	20	0	60	0
Sauce Viejo (provincial)	171,6*	129,6*	166	36	16	2	3	4	25	20	0	35	10
Alvear (privatizado)	175,4	123,7	118	38	2	1	0	1	100	0	0	60	2
Venado Tuerto (cooperativa)	100,0	66,4	89	11	7	1	1	2	10	0	0	10	8
Areas Industriales:													
Avellaneda (comunal)	30,9	15,5	22	0	0	-	-	-	-	-	-	-	0
Vera (comunal, sin ubicar)	n.d.	n.d.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Laguna Paiva (comunal)	5,0	4,0	22	2	0	0	0	0	-	-	-	-	0
Las Rosas (mixto)	9,7	6,9	58	23	23	2	1	2	-	100	-	-	40
Las Parejas (comunal)	35,1	26,5	78	61	44	15	0	8	50	100	-	100	56
Firmat (comunal)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rufino (comunal)	29,0	20,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

* Incluidas 42 Ha ocupadas por Fiat-Concord

Fuente: DAT, datos de 1979 actualizados.

PROGRAMA DE CAPACITACION EMPRESARIAL

Cronograma de actividades

1. Primera fase (1 semana):

Se inician las actividades con un panel introductorio integrado por los docentes y expertos de cada tema y los empresarios, durante la primer reunión del grupo.

Se continúa en los cuatro días siguientes con una reunión por día, en la que expondrá un sólo experto de cada tema, durante aproximadamente 2 hs.. Luego se tratará de hacer hablar a los empresarios y escuchar sus inquietudes con el objeto de que el experto pueda ir obteniendo datos para su diagnóstico por empresario. En esta oportunidad se les entregará un cuestionario que deberán responder y entregar al final del acto en oportunidad del segundo panel.

Concluye la 1a. fase con un panel a cargo de los 4 expertos y los empresarios, en el que se obtienen conclusiones y se recogen los cuestionarios.

2. Segunda fase (1 semana):

Comprende la capacitación a base del estudio de casos reales. Cada experto, a la luz de las ideas y opiniones recogidas verbalmente y por medio del cuestionario y apoyado en las visitas a las industria que realice, de considerarlo necesario, elaborará un diagnóstico por empresario y determinará las necesidades concretas de cada uno. Deberá señalar las acciones a emprender en cada caso, con el fin de ayudar a revertir y corregir los déficits detectados y fundamentalmente generar un cambio de actitud mental favorable en el empresario.

3. Tercera fase (5,5 meses):

Comprende la aplicación de la capacidad recibida anteriormente en las empresas mismas. Se intentará lograr un acercamiento directo y efectivo entre empresario y experto, mediante la detección y solución conjunta de problemas, para lo cual el experto deberá trasladarse y permanecer en la planta el tiempo necesario para lograr tal fin. El experto informará periódicamente del estado de avance de su gestión, coordinando con el Jefe de tareas de la DAT su plan de visitas y asistencias a brindar al industrial.

Reclutamiento y supervisión de asesores

La búsqueda de los expertos deberá orientarse a profesionales del área económico-contable con experiencia en el trabajo de campo en industrias pequeñas y medianas, preferentemente. Los títulos habilitantes a considerar son los de Contador Público, Licenciado en Administración y Licenciado en Economía. Podrán ser profesionales destacados, docentes universitarios o estudiantes avanzados con experiencia de trabajo en la empresa.

La selección estará a cargo del personal superior jerárquico de la DAT. La incorporación se realizará por medio de un contrato de locación de servicio con una duración de 3 meses, con opción a 3 más, para completar el ciclo de 6 meses del programa. Además del emolumento mensual, a percibir en razón del contrato, se proveerá el viático correspondiente.

Seleccionado el grupo de asesores, recibirán una instrucción básica (filosofía de la DAT, actitud frente al empresario, método de trabajo, programa y tareas a realizar).

El grupo de asesores actuará bajo la estrecha y permanente supervisión y evaluación de sus actividades, a cargo de un Coordinador de Tareas de la DAT.

