

Hacia una Nueva Estrategia de Fomento a las Pymes en la Ciudad

Estrategia de Gestion
II Semestre 2008-2009

Subsecretaría de Desarrollo Económico

julio 2008

1. El contexto global

El Contexto Global del fomento productivo (I)

- ✓ Nuevo paradigma tecno-productivo (post fordismo)
- ✓ Redefinición de la importancia de las economías de escala en muchas ramas productivas (*vgr. small is beautiful*)
- ✓ Flexibilidad y adaptabilidad son variables crecientemente clave
- ✓ Fuerte relevancia de las redes horizontales y verticales (cooperación empresarial e inter institucional)
- ✓ Creciente importancia del entorno local o regional, y de los bienes públicos ("wi fi" emprendedor)

El Contexto Global del fomento productivo (II)

- ✓ **Creciente relevancia de las nuevas instancias de regulación supra-nacional (vgr. comercio intra e inter firma)**
- ✓ **Limites a las capacidad de intervención de los Estados en distintas áreas o temáticas (vgr. Trims, AMSyS, política comercial, precios de transferencia, imposición fiscal, etc.)**
- ✓ **Obstáculos técnicos y conceptuales para el desarrollo de políticas públicas con efecto real (sean de fomento o de regulación)**
- ✓ **Necesidad de definir nuevos formatos de intervención pública (mas precisos, mas generalizados y menos distorsivos)**

A lo largo de los últimos 20 años se observa una revalorización creciente del rol de:

- ✓ **las PyMEs como actores importantes en el proceso de desarrollo económico y social**
- ✓ **los ámbitos locales como espacios de generación de ventajas competitivas "específicas"**
- ✓ **los acuerdos territoriales (voluntarios) entre empresas, gobiernos locales y organizaciones no gubernamentales, a efectos de definir estrategias de cooperación que faciliten y/o potencien el desarrollo de ventajas competitivas ("mini Moncloas")**

Relación entre Desarrollo Local y PyMEs

- ✓ En los ámbitos locales, las PyMEs son la base del tejido productivo
- ✓ Aún en casos en que existen grandes empresas, las PyMEs pueden contribuir fuertemente a dinamizar la economía local a partir de encadenamientos hacia delante y hacia atrás
- ✓ Las PyMEs juegan un papel clave en los procesos de generación de empleos, aprendizaje e innovación
- ✓ El Estado Nacional es demasiado chico para los grandes problemas (globales) y demasiado grande para los pequeños (desarrollo local). Dada la heterogeneidad de regiones e intereses, el desarrollo será mejor atendido desde lo local.
- ✓ Las demandas de acción de los Gobiernos locales exceden crecientemente las tareas "tradicionales" (ABL, barrido de calles, mantenimiento de los cementerios, etc.).

Las políticas de fomento productivo en áreas metropolitanas: Ventajas

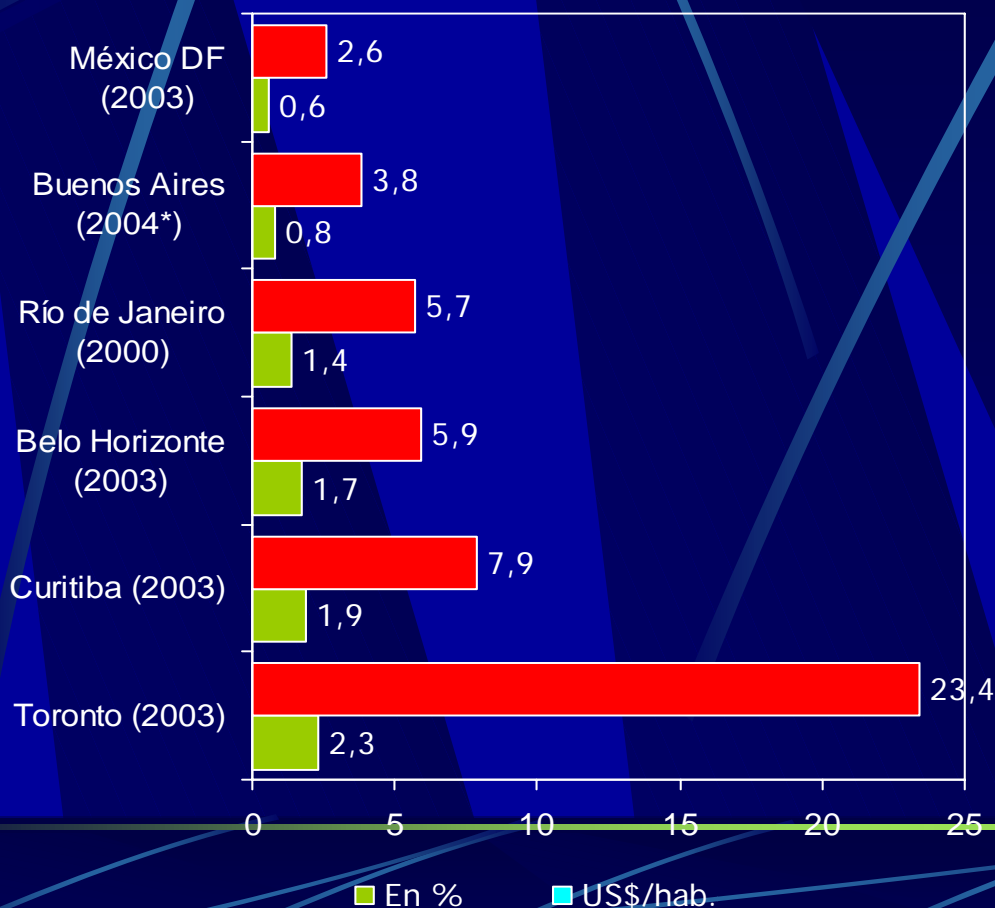
- ✓ Masa crítica de empresas y de instituciones
- ✓ Recursos humanos en cantidad y calidad mayores que en el resto del país
- ✓ Infraestructura de mejor calidad
- ✓ Políticas de Fomento locales están menos sujetas a limitaciones que rigen para el nivel nacional (normas OMC y acuerdos regionales)
- ✓ Menor conflictividad en la gestión
- ✓ Las agencias de fomento están mucho "mas cerca" de la problemática productiva relevante que el gobierno nacional

Las políticas de fomento productivo en áreas metropolitanas: Limitaciones

- ✓ Escaso o nulo manejo sobre las variables comerciales, macro y monetarias
- ✓ Una única problemática económico-social pero distintas jurisdicciones políticas
- ✓ La identidad local es mas difusa que en las áreas rurales
- ✓ Problemas sociales, ambientales y de localización ("convivencia compleja" entre habitantes y empresas)
- ✓ Sobrecostos inmobiliarios vis a vis la periferia

La mayor parte de las grandes ciudades del mundo destinan importantes recursos a la promoción del desarrollo productivo local...

Gasto en desarrollo económico (en % del gasto total y en US\$ por habitante)



Llevando a cabo -por ej.- programas orientados al:

- Desarrollo de proveedores
- Promoción de inversiones
- Fomento cultura empresarial
- Capital de riesgo/ garantías
- Desarrollo de nuevas empresas
- Subsidios a la innovación y a la incorporación de tecnología
- Exenciones impositivas sectoriales / Regímenes de promoción de ramas productivas estratégicas
- Apoyo a exportadores
- Fomento a la asociatividad

2. ¿Por qué las pymes?

Las Pymes en la economía argentina...

Representan...

***890.000
MIPYMES***

Empleo

73%

Valor Agregado

60%

Cantidad Empresas

99%

De este modo, cuando en el debate público se tratan temas tan diversos, como ...

- ✓ Acceso al financiamiento;
- ✓ Crecimiento de la economía, generación de empleos;
- ✓ Innovación tecnológica; desarrollo emprendedor,
- ✓ Competitividad, cadenas productivas; desarrollo agrícola
- ✓ Políticas sectoriales, desarrollo regional;
- ✓ Tamaño del mercado interno, agregación de valor a RR.NN
- ✓ Políticas de competencia;

... se está hablando esencialmente de PyMEs

Las PyMEs no operan en una campana de cristal, sino en un "mundo real" caracterizado por:

- ✓ Frecuentes fallas de Mercado
- ✓ Barreras a la entrada
- ✓ Problemas "congénitos" de las pymes
- ✓ Problemas de escala y dificultades empresariales para "pensar" y/o actuar mas allá del corto plazo.
- ✓ Agentes con diferentes capacidades de negociación
- ✓ Asimetrías en el acceso a la información
- ✓ Grandes jugadores que que operan con criterios no siempre compatibles con la "racionalidad" microeconómica global

¿Por qué existen políticas específicas para PyMEs?

En países con “buenas” políticas”, hay instrumentos orientados a favorecer el desarrollo pyme, a efectos de:

- ✓ Mejorar la capacidad de generación de empleos
- ✓ Atenuar desequilibrios regionales
- ✓ Propender a una mejor distribución del ingreso, de manera sustentable
- ✓ Mejorar la eficiencia de la economía en su conjunto
- ✓ Favorecer desarrollo de actividades estratégicas, en las que buena parte de las ventajas competitivas no tienen que ver con la escala, sino con la flexibilidad e innovación

Características particulares del "mundo" pyme

- ✓ **Empresas operan mayormente en sectores o nichos con relativamente bajas barreras a la entrada.**
- ✓ **Creciente necesidad de des-comoditización de productos y procesos**
- ✓ **Alta mortandad de agentes y/o de proyectos ("efecto Darwin")**
- ✓ **La paradoja del éxito (el éxito "atrae" a nuevos agentes, incluyendo eslabonamientos de jugadores mas grandes)**
- ✓ **Fuerte susceptibilidad a los vaivenes del ciclo económico (poca "espalda" ante las crisis)**

En términos generales, las políticas de fomento a las pymes se basan en:

- ✓ Implementar regímenes o regulaciones específicas, que apunten a resolver fallas de mercado (SGRs, impuestos diferenciados, capital de riesgo, compre pyme, etc.)
- ✓ Apoyar la creación y/o fortalecimiento de plataformas pro competitivas o bienes “semi públicos” (distritos y clusters, incubadoras, centros de negocios, marca país o región, etc.)
- ✓ Impulsar o potenciar el desarrollo de actividades que generen externalidades positivas, o bien posean efectos derrame o demostración hacia el resto del tejido productivo (incorporación de TICs, exportaciones, innovación, eficiencia energética, calidad, etc.)
- ✓ Solo excepcionalmente, apuntar a “construir” mercados (ej. instalar temas en los que no existe masa crítica de demanda)

Desde donde actúa la política de fomento pyme en los países exitosos?

✓ Desde el territorio de localización de las pymes (tejidos productivos regionales o "clusters")

✓ Desde las comunidades sectoriales de negocios que se generan en torno de las grandes empresas (cadenas de proveedores-clientes)

y como?

✓ Favoreciendo el uso y/o la incorporación de practicas de "uso difundido" que apunten a fomentar la competitividad sistémica, y/o posean externalidades en la oferta y/o la demanda

✓ Impulsando el desarrollo de instrumentos que contribuyan a la renovación y/o actualización del tejido empresarial (capital semilla, incubadoras, programas de emprendedores, etc.)

Problemas "clásicos" de la política de fomento pyme

- ✓ El impacto (entre las políticas focalizadas y las que no alcanzan "masa crítica")
- ✓ Que hacer con los mercados pre existentes? (competencia pública)
- ✓ Los canales de transmisión de los incentivos (el problema del embudo)
- ✓ Los casos de insuficiencia de los mecanismos de mercado (ej. financiamiento a emprendedores o innovadores)
- ✓ La adicionalidad vs. la redundancia
- ✓ Como se "aprende" en la gestión? (learning by executing y mejora continua)
- ✓ Existen tantas "problemáticas pyme" como categorías de empresas (por sector, lugar, edad, capacidades, origen, etc.)

El problema del impacto

- ✓ Apuntar a un razonable mix entre masividad (cobertura) y selectividad (impacto en la competitividad micro y efecto demostración)
- ✓ Buscar una adecuada combinación de política horizontal (sin discriminar sectores) y de políticas mas focalizadas (basadas en potenciar ventajas competitivas ya reveladas o por revelarse)
- ✓ Como generar proyectos que tengan “efectos demostración” (cuantitativos y/o cualitativos) y/o externalidades positivas hacia el resto de la economía.

... es este uno de los ejes del debate sobre políticas de fomento pyme en Chile, Brasil, España, Italia, etc.

La pirámide de los impactos



El ciclo de desarrollo de las políticas de fomento

1. Diseño

3. Evaluación,
Aprendizaje y
mejora

2. Implementación



El ciclo de desarrollo de las políticas de fomento

- ✓ **Buscar una adecuada combinación del enfoque top-down con el enfoque bottom-up, a lo largo del ciclo de gestión.**
- ✓ **Involucrar a los partners (instituciones) y a los beneficiarios (sector privado) en la evaluación (primaria) de los resultados**
- ✓ **Medir impactos globales y evaluar utilidad de los instrumentos y capacidad de gestión de los partners**
- ✓ **Avanzar hacia una "segunda" generación de instrumentos**

3. ¿qué significa la CABA en la economía argentina?

La Ciudad de Buenos Aires representa...

- ✓ 7,7 % de la población del país
- ✓ 26 % de los graduados universitarios
- ✓ 21 % del PBI
- ✓ 15 % de la actividad industrial
- ✓ 15 % del empleo
- ✓ 0,9 % de las exportaciones de bienes

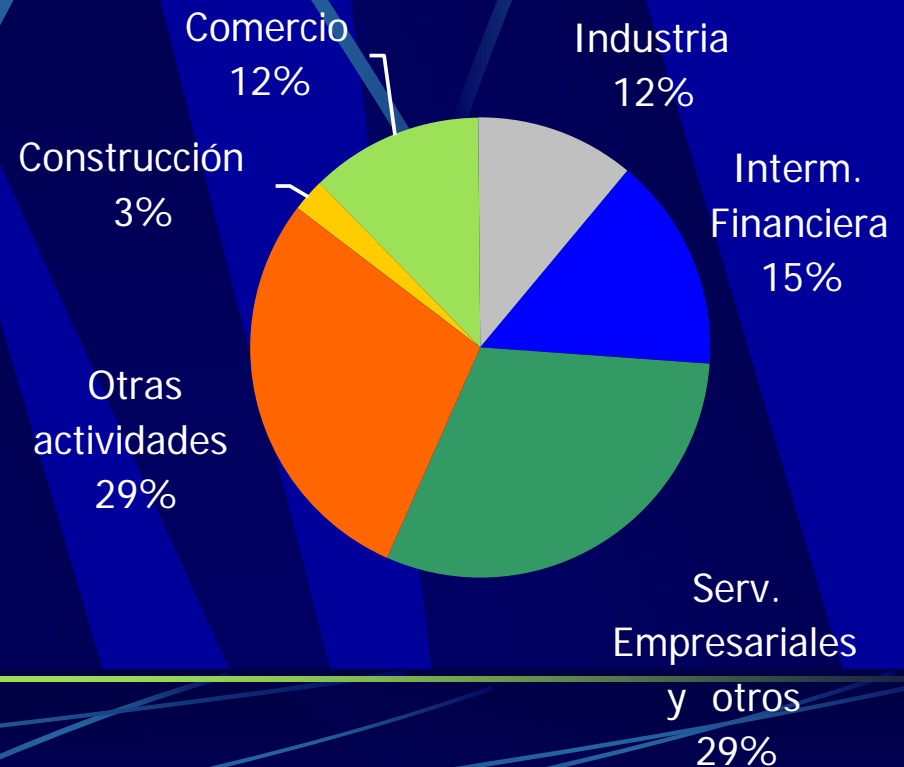
y un PBG per capita de U\$S 16.500 (casi tres veces el del país)

La CABA es el segundo distrito industrial del país...

Participación de la Industria de la CABA en el total del país (en %)



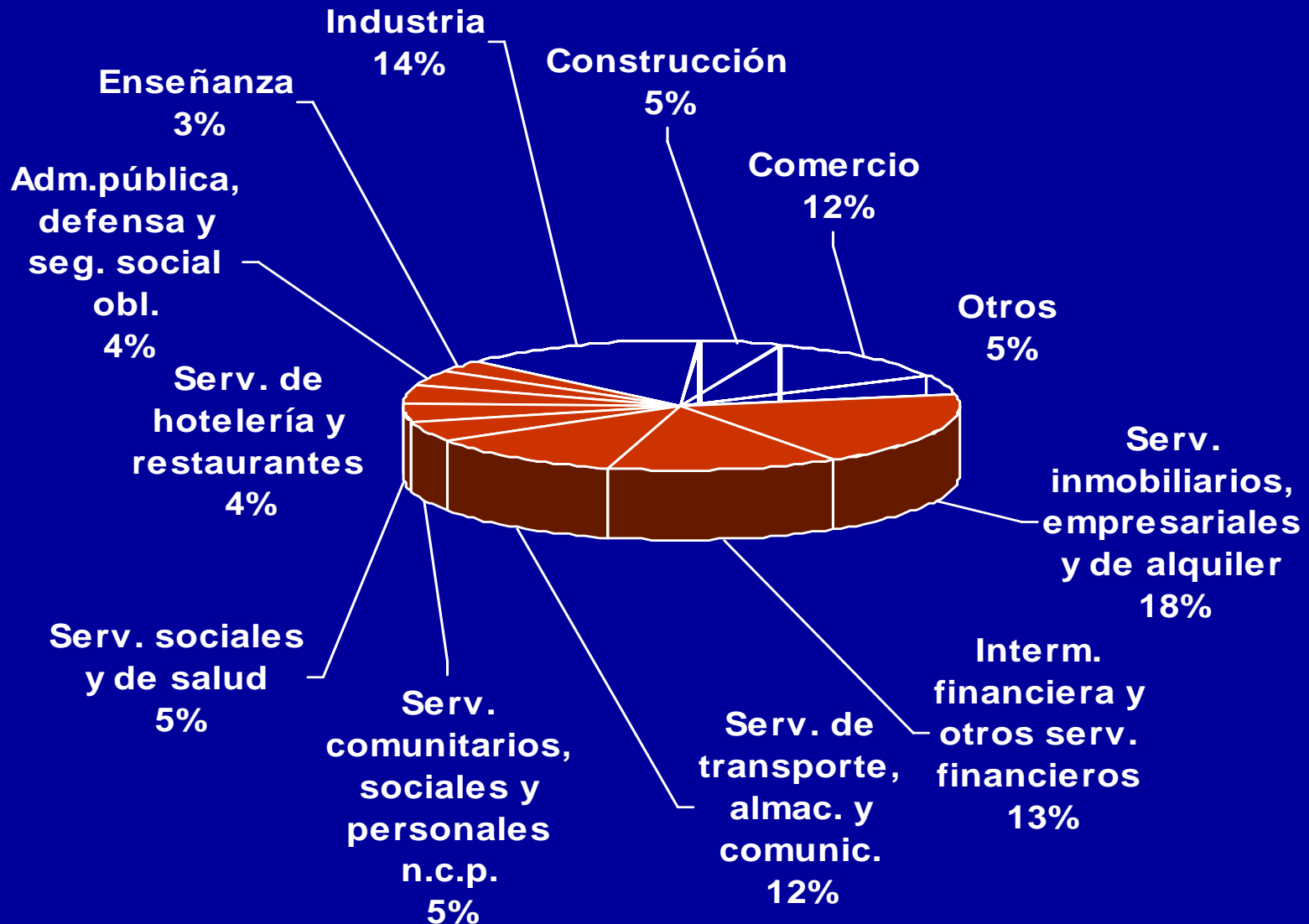
Estructura del PBG de la CABA (en %)



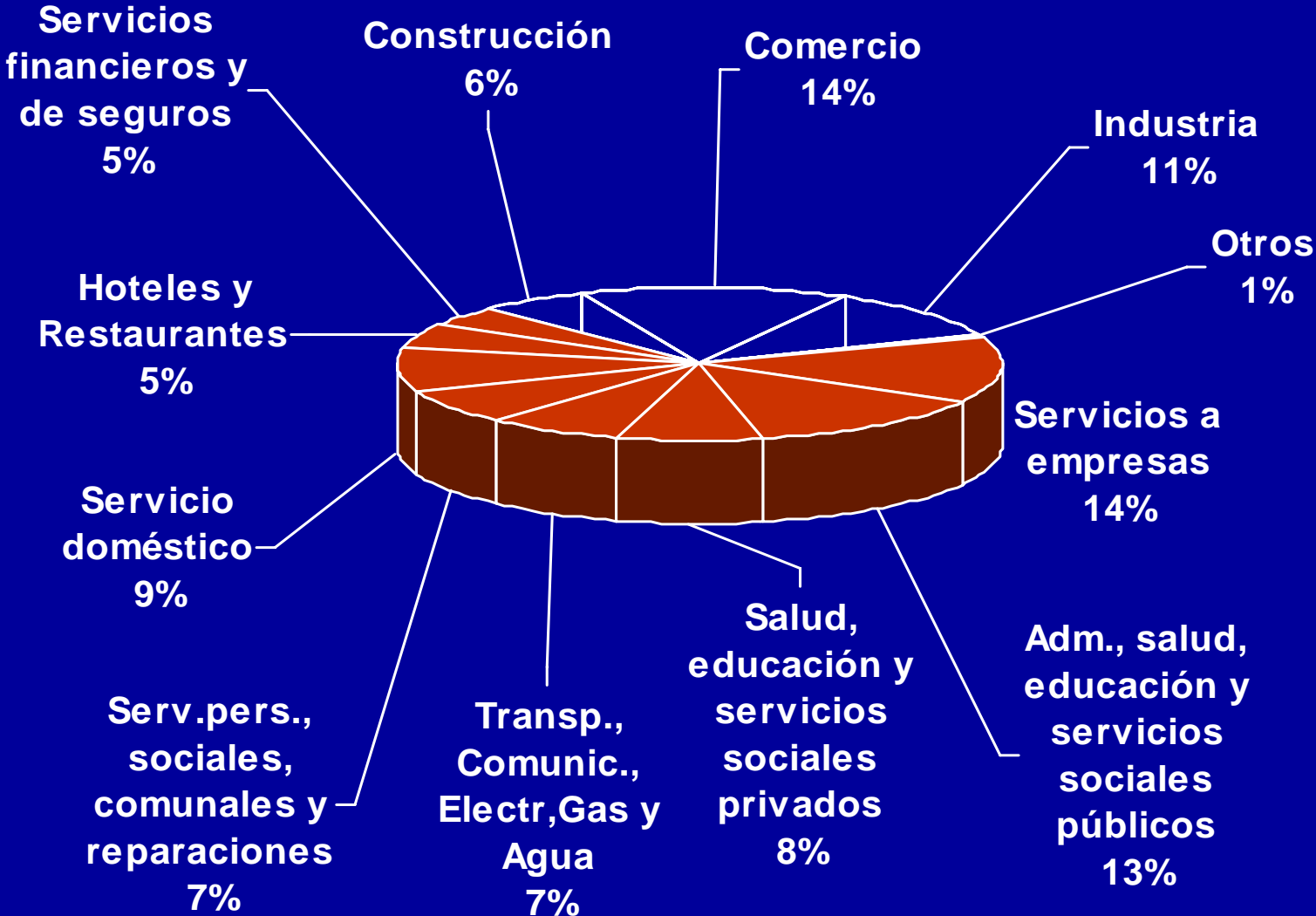
Algunas de las ventajas competitivas de CABA...

- ✓ Alta dotación de recursos humanos calificados.
- ✓ Alto ingreso per cápita en relación al resto del país.
- ✓ Base de empresas industriales, comerciales y de servicios
- ✓ Fuerte red de servicios auxiliares a la producción
- ✓ Importante actividad y tradición científica y cultural
- ✓ Amplia oferta educativa y de Instituciones de C. y T.
- ✓ Infraestructura de transporte y comunicaciones
- ✓ Vías de comunicación para el comercio internacional

Los servicios representan 65% del PBG (y el 51,4% de los establecimientos).



... y explican mas de dos tercios del empleo.



Fuente: CEDEM, DGEyC, AGIP, Ministerio de Hacienda, en base a datos de Tr.I de 2007 de EPH, INDEC.

Las Mipymes son la base económica y social de la Ciudad...

- ✓ En la Ciudad hay 163.104 establecimientos productivos
- ✓ 144.000 de ellos ocupan a menos de 5 personas.
- ✓ Son solo 10.200 los que poseen mas de 10 ocupados.
- ✓ El 63% de los ocupados trabajan en establecimientos de menos de 50 empleados
- ✓ Las firmas con mas de 500 trabajadores dan cuenta de solo el 7.6% del empleo.
- ✓ El 51% de las empresas pertenece al sector servicios, el 39,3% a comercio y el 9.3% son establecimientos industriales.
- ✓ Las empresas de hasta 10 ocupados explican el 30% del VBP.

Entre las que son pymes, hay "pymesy pymes"

PERFILES EMPRESARIALES MAS REPRESENTATIVOS

- ✓ Industriales tradicionales (ej. calzado, textil e indumentaria)
- ✓ Industriales innovadoras (farmacéutica, perfumería, etc.)
- ✓ Comercio tradicional (ej. centros barriales)
- ✓ Comercio "moderno" (franquicias, grandes arterias, etc.)
- ✓ "Modernas" (ej. software, serv. empresariales, etc.)
- ✓ Jóvenes emprendedores (ej. diseñadores, nuevos servicios)
- ✓ *Newcomers* exitosos (ej. profesionales jóvenes)
- ✓ Profesionales tradicionales (estudios contables, seguros, etc.)
- ✓ Cuentapropistas "semiasalariados" (ej. oficios y contratistas)
- ✓ Segunda actividad (hijos de empresarios, segundo local, etc.)

4. Nuestra tarea

Objetivos Generales de Política de la Subsecretaría de Desarrollo Económico (2008-2009)

Contribuir a generar más y mejores posibilidades de desarrollo económico para los habitantes de la Ciudad, a través del fortalecimiento del tejido productivo, la generación de nuevas oportunidades laborales y de negocios, y la renovación de la base empresarial.

Objetivos específicos (I)

- ✓ Contribuir a la mejora global en el nivel de competitividad de las pymes porteñas.
- ✓ Impulsar el fortalecimiento de las redes microeconómicas existentes en diferentes sectores productivos
- ✓ Impulsar criterios de desarrollo económico que permitan una coexistencia armoniosa entre lo urbano ("ciudad vivible") y lo productivo ("trabajo").
- ✓ Fomentar la internacionalización de las empresas que operan productivamente en la Ciudad, a partir de la mejora en su capacidad productiva y de diferenciación de productos.

Objetivos específicos (II)

- ✓ Generar un entorno propicio para promover el surgimiento de nuevas alternativas de negocios y de nuevos emprendedores-empresarios.
- ✓ Favorecer el fortalecimiento competitivo y la sustentabilidad del comercio minorista.
- ✓ Impulsar la difusión de la "cultura" de la responsabilidad ambiental en el mundo empresarial

Pautas generales de trabajo

- ✓ Favorecer la instrumentación de mejoras pro competitivas de tipo "horizontal" (ej. incorporación TICs, acceso al financiamiento, diseño, innovación, calidad, seguridad y prod. limpia, internacionalización, eficiencia energética, etc.)
- ✓ Aprovechar y/o fortalecer capacidades de gestión existentes en ámbitos no gubernamentales (universidades, cámaras, ONGs especializadas) con trayectoria reconocida en prestación de servicios a pymes o emprendedores.
- ✓ Impulsar el desarrollo emprendedor (creación de nuevas empresas y re-emprendimientos de pymes)
- ✓ Aportar a proyectos productivos "estratégicos" (D.T., Polos Sectoriales –Farmacéutico-, actividades intensivas en tecnología y RRHH calificados, bs. y serv. vinculados al turismo, etc.)

apuntando prioritariamente hacia segmentos de actividad que producen...

- ✓ servicios personales y/o especializados (vgr. servicios vinculados al turismo, software y sistemas de información, actividades culturales, servicios para el medio ambiente, consultoría empresarial, educación, protección de la salud, ingeniería y actividades intensivas en tecnología, etc.)
- ✓ bienes diferenciados en base a calidad, diseño y/o contenido innovativo (vgr. Indumentaria y moda, gráfica,, química fina, biotecnología, perfumería, farmacéutica, etc.)



5. Estrategia de gestión 2008-2009

Como queremos que nos perciban?

- ✓ El GCBA (el MDE y la SSDE) es un referente en los temas de fomento productivo y desarrollo pyme, y cuenta con equipos profesionales sólidos, responsables, modernos y eficaces.
- ✓ Los nichos de especialización del GCBA son: tecnología, e innovación, competitividad, emprendedorismo y asociatividad (amen de inversiones, diseño y expo). También los temas productivos vinculados a la cultura y el turismo.
- ✓ Somos referentes-articuladores de las redes institucionales (no gubernamentales) de fomento al desarrollo productivo. No competimos con ellas, sino que contribuimos a su ampliación, fortalecimiento, profesionalización y desarrollo.
- ✓ Somos receptivos a iniciativas de empresas, instituciones locales y de cooperación internacional. Apuntamos a operar en base a programas e instrumentos state of art.

Problemática general de la gestión en el la C.A.B.A.

- ✓ Multiplicidad de temas, actores y sectores (ventajas de actuar en un ámbito restringido, como la Ciudad)
- ✓ Mayor margen de acción que en ámbitos nacionales (cercanía a la problemática, menor peso de limitaciones OMC, etc.)
- ✓ Historia reciente de falta de continuidad de iniciativas. Baja credibilidad de propuestas públicas ("herencia recibida")
- ✓ El "micro ambiente" y los "derechos adquiridos"
- ✓ Dificultades para entender, analizar y valorar temáticas y conocimientos específicos (calidad, *high tech*, innovación, diseño, cuestiones sectoriales, etc.)
- ✓ "Colocación" de los programas (ejecución 2do semestre)
- ✓ Impacto limitado y "elenco estable" de beneficiarios
- ✓ Dificultades para tutorio y monitoreo ex post de los proyectos

Características de los instrumentos de gestión a utilizar (I)

- ✓ Que apunten a emular experiencias internacionales exitosas en materia de promoción del desarrollo productivo y de las pyme en grandes ciudades (“estado del arte”).
- ✓ Que fomenten la competitividad empresarial y que sean amigables con el mercado.
- ✓ Que se basen en el concepto de subsidiar la demanda (y solo excepcionalmente la oferta)
- ✓ Que no generen distorsiones sobre mercados pre existentes
- ✓ Que sean mayormente horizontales y neutrales (ej. TICs, innovación, calidad, producción limpia, turismo, cultura, etc.)
- ✓ Que fomenten el desarrollo de mayores y mejores capacidades productivas en el sector privado (adicionalidad).

Características de los instrumentos de gestión a utilizar (II)

- ✓ Que contribuyan a fortalecer y potenciar capacidades ya existentes en ámbitos vinculados a las temáticas productivas (universidades, cámaras, ONGs, etc.).
- ✓ Que tengan impacto cualitativo (“efecto demostración”) y que apunten a alcanzar a una “masa” relevante de beneficiarios.
- ✓ Que se asignen de manera transparente (convocatorias públicas, puntajes, comisiones `revisoras de “notables”, resultados en web)
- ✓ Que puedan ser replicables y escalables a futuro
- ✓ Que apunten a fortalecer la institucionalización de las políticas de fomento en la Ciudad
- ✓ Que complementen y/o generen sinergias con otros instrumentos (Bco. Ciudad, CMD, DGCE, Fontar, Sepyme, etc.)

Como aprovechar eficientemente las capacidades "sociales" existentes, sin duplicar esfuerzos?

Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

- + Diseño de políticas y estrategias
- + Capacidad de Evaluación
- + Presupuesto para financiar iniciativas
- Poco conocimiento temáticas específicas
- Dificultad para incorporar nuevos servicios

Universidades

- + Experiencia en capacitación
- + interés institucional
- + Acciones de asistencia a empresas
- Impacto limitado
- Exclusivo foco en la Elite

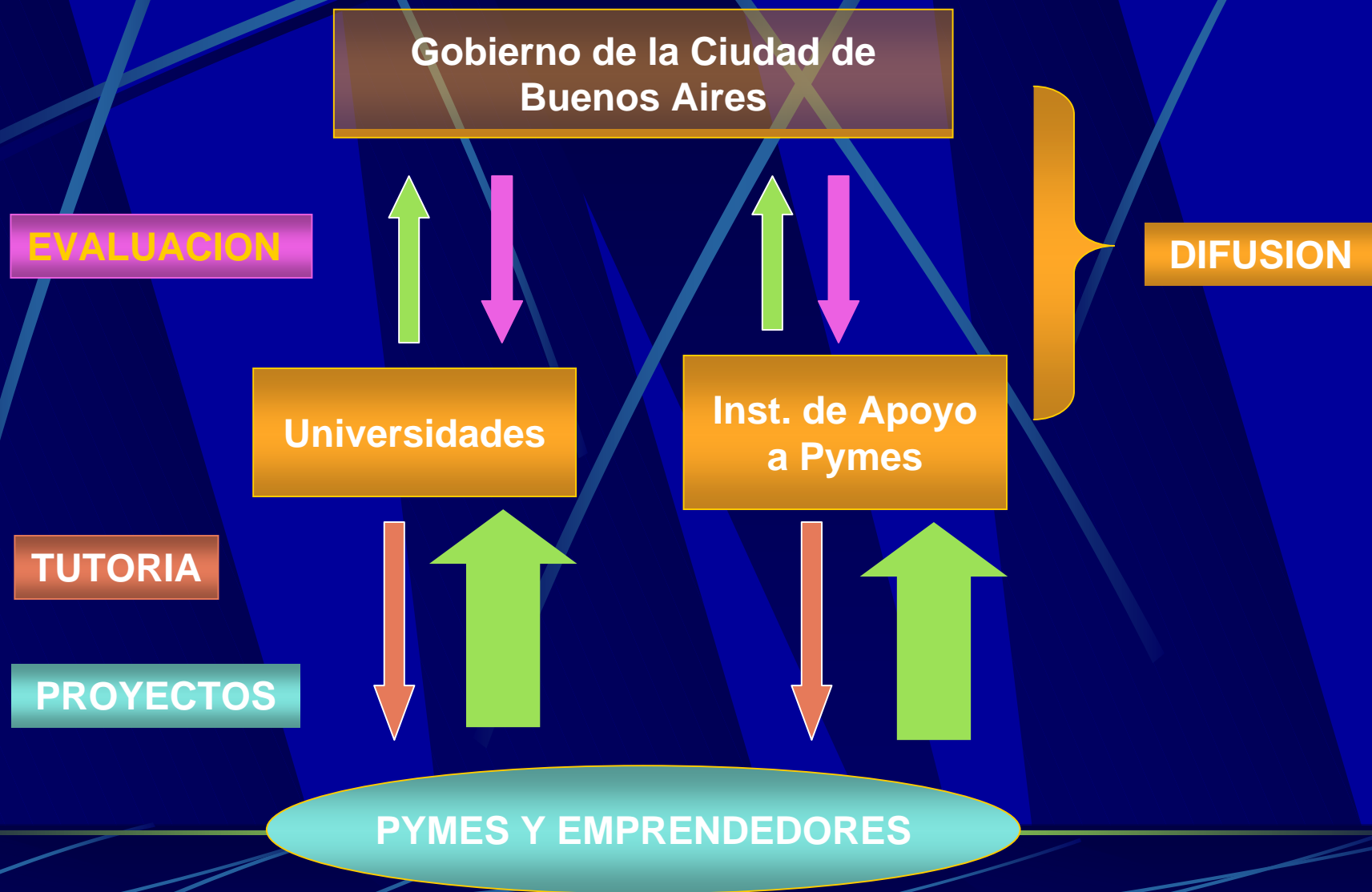
Inst. de Apoyo a Pymes (ONGs)

- + Base territorial o sectorial
- + Trayectoria y especialización
- + Experiencia en asistencia técnica a pymes y emprendedores
- Servicios profesionales de calidades irregulares o limitados

Metodología global

- ✓ El Estado define prioridades, ejes temáticos y estrategias de corto y mediano plazo (ej. TICs, calidad, emprendedores, etc.)
- ✓ Selecciona Agentes Operadores en concurso (con evaluación por puntajes, avalada por un consejo revisor) que aportan know how y conocimiento de su tema y "su mercado".
- ✓ Se licitan los Fondos en base a prioridades y contornos
- ✓ Agentes seleccionados asisten a "sus" empresas para armar proyectos, para participar en concurso ("primera selección")
- ✓ Estado selecciona proyectos empresariales presentados por agentes ("segunda selección"). ANR para implementación.
- ✓ Agentes tutorean ejecución de los proyectos empresariales
- ✓ Estado monitorea, y propicia creación de networks temáticos entre agentes y entre empresas, que faciliten aprendizaje
- ✓ Feed back, experiencia y mejoras para nuevas convocatorias.

Formato básico de la operatoria



Los agentes o entidades que participan deben:

- ✓ **Acreditar trayectoria y/o know how en actividades de asistencia técnica a pymes en la temática del concurso (nuevas empresas, innovación y tecnología y seguridad-calidad)**
- ✓ **Contar con un equipo profesional con experiencia los temas del concurso y disponer de la infraestructura básica necesaria.**
- ✓ **Presentar una propuesta técnica y metodológica detallada**
- ✓ **Contar con capacidad técnica para identificar proyectos y prestar asistencia a pymes para su formulación y presentación**
- ✓ **Acreditar solvencia económica y financiera propia**
- ✓ **Avalar técnicamente los proyectos de las pymes que presenten**
- ✓ **Contar con capacidad técnica para tutorear la implementación**

Posicionamiento SSDE: Estrategia de Corto (II Sem.)

- ✓ Convocatoria a Selección de Entidades Especializadas, en base a pautas temáticas y presentación de antecedentes (fin julio)
- ✓ Selección de Entidades (fin agosto-ppios. de setiembre)
- ✓ Convocatoria para presentación de proyectos empresariales (con ventanilla directa alternativa) (setiembre-octubre)
- ✓ Evaluación y selección de proyectos y adjudicación (mediados noviembre)
- ✓ Desarrollo de los proyectos y tutorío por parte de los agentes (fin de noviembre, 6 a 18 meses)
- ✓ Concursos "temáticos" para entidades (setiembre-octubre)
- ✓ Otros proyectos

Programa de Buenos Aires Emprende 2008

DIAGNOSTICO ESPECIFICO I

- La Ciudad dispone de un ambiente y una población apta para la generación de nuevos negocios pero presenta muchas dificultades para su identificación y desarrollo.
- Limitaciones del sistema educativo en la formación de vocaciones y competencias para emprender
- Deficiente nivel de capacitación de los emprendedores, en lo que respecta a gestión, planificación e innovación empresarial.
- Falta de información acerca de las características de los diferentes mercados

Programa de Buenos Aires Emprende 2008

DIAGNOSTICO ESPECIFICO II

- Insuficiencia de redes de institucionales orientadas al apoyo y tutorio a emprendedores
- Escaso conocimiento de la población interesada de las oportunidades y los recursos disponibles
- Escasa difusión de la cultura emprendedora entre los jóvenes.
- Desarrollo de negocios a partir de la oferta y no de la demanda
- Numerosas fallas de mercado en el tema financiero

Programa de Buenos Aires Emprende 2008

OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL PROGRAMA

- Fomentar una empresarialidad competitiva y con potencial innovador en la Ciudad
- Ampliar la base de proyectos con potencial de desarrollo en la Ciudad.
- Fortalecer el desarrollo de redes institucionales de apoyo a emprendedores
- Desarrollar un marco para el desarrollo del mercado de capital de riesgo (venture capital y demas)
- Generar efecto demostración sobre el conjunto de los segmentos de población potencialmente emprendedora

Programa de Buenos Aires Emprende 2008

A donde Apuntamos? A quienes queremos apoyar?

- Propuestas **INNOVADORAS** en productos, procesos, tecnología o en modelos de negocio.
- Proyectos **ESCALABLES**, económica y financieramente viables y potencialmente replicables.
- Con alta incidencia de incorporación de **MANO DE OBRA**
- Con potencial **EXPORTADOR** o Sustitutivo de Importaciones
- Iniciativas insertas en **REDES DE NEGOCIOS O DE CONOCIMIENTO** (con externalidades y/o efectos derrame))
- Proyectos que ya hayan sido evaluados y avalados por **ENTIDADES ESPECIALIZADAS** en la temática en cuestión.

Programa de Fomento a Competitividad Pyme

DIAGNOSTICO ESPECIFICO I

Las empresas pymes se caracterizan por:

- ✓ Aversión a la toma de decisiones de mediano-largo plazo, particularmente de aquellas que no tienen un retorno "directo"
- ✓ Retraso tecnológico respecto del estado del arte existente en el resto de las empresas
- ✓ Problemas "culturales" y/o congénitos para el gerenciamiento de la actividad
- ✓ Restricciones en el acceso al financiamiento
- ✓ Dificultades para diseñar una estrategia productiva y de negocios.

Programa de Fomento a Competitividad Pyme

DIAGNOSTICO ESPECIFICO II

- La experiencia nacional e internacional indica que existen importantes externalidades derivadas de la incorporación de cierto tipo de mejoras pro competitivas por parte de las pymes, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.
- La difusión de este tipo de conductas entre el universo pyme tiene efectos fuertemente positivos sobre el conjunto de la economía (derrames, demostración, mejora de la oferta, etc.)
- La existencia de programas oficiales de incentivo puede generar fuerte adicionalidad en materia de decisiones de inversión
- Los mercados tradicionales (vgr. financiero) suelen ser poco proclives a apoyar este tipo de acciones o actividades.

Programa de Fomento a Competitividad Pyme

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Apoyar acciones empresariales en materia de...

- **Desarrollo de innovaciones e incorporación de tecnología** en productos y/o procesos
- **Obtención de certificaciones** de calidad e incorporación de tecnologías mas limpias
- **Implementación de mejoras en uso de energía, seguridad e higiene** y preservación del medio ambiente.
- Adecuación a normas y/o estándares internacionales

a efectos de ...

- Incrementar cuantitativa y cualitativamente la capacidad productiva y competitiva de las PyMES porteñas
- Avanzar hacia conductas productivas mas sustentables, mas amigables al medio ambiente y mas seguras.
- Reducir el impacto ambiental de la actividad productiva
- Fortalecer la oferta y la difusión de estos servicios
- Incrementar y/o ampliar la oferta exportable

Programa de Fomento a Competitividad Pyme

Que debe tener un proyecto empresarial para ser elegible?

- ✓ Ser aprobado y avalado técnicamente por una Entidad Operadora seleccionada por el GCBA
- ✓ Ser compatible con la estrategia y los recursos de la empresa y estar vinculado con sus necesidades de crecimiento
- ✓ Tener alto grado de viabilidad en su ejecución (además de posible, probable...)
- ✓ Contar con los RRHH necesarios para el desarrollo del proyecto
- ✓ Tener objetivos y acciones propuestas medibles y auditables.
- ✓ Comprometerse a interactuar con la Entidad Tutora en el desarrollo e implementación del proyecto aprobado por GCBA.

Programa con Banco Ciudad para facilitar acceso al financiamiento a pymes

- ✓ Para pymes con actividad productiva en la Ciudad
- ✓ Formato similar a Sepyme y a Fuerza Productiva (Bapro-Bs As)
- ✓ Evaluación proyectos y riesgo crediticio a cargo del Banco. SSDE monitorea asignación y convocatorias.
- ✓ Subsidio de tasa de 5 puntos porcentuales (tasa fija y variable)
- ✓ Primer tramo para la incorporación de TICs y compra bienes de capital nuevos
- ✓ Posibilidad de ampliar el fondo, modificar subsidio y/o incorporar nuevas temáticas, sectores o áreas (ej. Turismo).

Buenos Aires Emprende: Metas Cuantitativas Esperadas 2do. Sem.

- ✓ **Emprendedores Beneficiarios Directos: 60**
- ✓ **Emprendedores Beneficiarios Indirectos: 300**
- ✓ **Entidades Especializadas Fortalecidas: 7**
- ✓ **ANRs Emprendedores: \$ 2.4 M (hasta \$ 0,04 M por proyecto)**
- ✓ **ANRs Entidades (identificación, armado y tutorío): \$ 1.2 M**
- ✓ **Inversión Privada Adicional Traccionada: \$ 3.3 M**
- ✓ **Monto Total a Ejecutar SSDE: \$ 3.6 M**
- ✓ **Inversión Total Estimada Emprendedores: \$ 5.7 M**

Fomento a Competitividad: Metas Cuantitativas Esperadas

2do. Sem

- ✓ Pymes Beneficiarias Directas: 70
- ✓ Pymes Beneficiarias Indirectas: 400
- ✓ Entidades Especializadas Fortalecidas: 10
- ✓ ANRs Pymes: \$ 3.5 M (hasta \$ 0,05 M por proyecto)
- ✓ ANRs Entidades: \$ 0.8 M
- ✓ Inversión Privada Adicional Traccionada: \$ 5.25 M
- ✓ Monto Total a Ejecutar SSDE: \$ 4.3 M
- ✓ Inversión Total Estimada en Pymes: \$ 8.75 M

Acceso al Financiamiento (Banco Ciudad): Metas Cuantitativas Esperadas 2do. Sem

- ✓ Fondo Inicial \$ 20,400 M aportados por BCBA.
- ✓ Créditos de hasta \$ 0,6 M y hasta 36 meses
- ✓ Tasa Bonificada: entre 18% y 20% (tasa variable estimada), y entre 12% a 17% (tasa fija)
- ✓ Credito promedio estimado: \$ 0,06 M
- ✓ Pymes Beneficiarias Directas (estimado): 350 (diciembre)
- ✓ Monto Inicial a Ejecutar SSDE en 2008: \$ 0,6 M
- ✓ Ejecución y difusión a través del Banco Ciudad

Otros Temas (2do Sem. 2008)

- ✓ **Eventos Públicos para el Re-posicionamiento e instalación nueva agenda productiva de la Ciudad (IV Workshop de clusters de TICs, Semana del Emprendedor, Premio Ciudad (?), etc.). Noviembre.**
- ✓ **Reglamentación e implementación Ley de C y T (2511). Articulación con iniciativas del Distrito Tecnológico. Setiembre**
- ✓ **Temas pyme del D.T. (ej. desarrollo de proveedores, comercio barrial Patricios, cluster IT, etc.)**
- ✓ **Proyectos Especiales con Entidades de Fomento (demandas laborales específicas, diagnósticos tecnológicos, etc.).**

Otras líneas de Trabajo

- ✓ Reactivación de Programas Innovación, Baitec, PRUEVE et al.
- ✓ Ciclo de desayunos quincenales con grupos sectoriales de empresarios
- ✓ Reactivación y Puesta en valor de la Red BAITEC en el marco del URB AL-Apoyo a nuevos emprendedores (Barcelona Activa)
- ✓ Articulación con programas nacionales (FONTAR, Sepyme, FONAPYME, etc.)
- ✓ Newsletter, pagina web con información útil al empresario, etc.

Temas Estratégicos 2009

- ✓ **Plan Desarrollo de TICs para pymes (oferta y demanda-uso)**
- ✓ **Apoyo al capacity building de entidades y agentes operadores de programas horizontales. Creación de networks temáticos y fomento al aprendizaje institucional**
- ✓ **Complementación operatorias con Banco Ciudad**
- ✓ **Avance hacia creación nuevos Polos sectoriales y/o temáticos.**
- ✓ **Primera Feria de Tecnología de la Ciudad**
- ✓ **Creación de una Plataforma Electrónica de asistencia para el desarrollo de negocios para emprendedores y pymes**