

Fuentes de financiación y fomento para las PyME exportadoras argentinas

Dr. José M. Porto

ÍNDICE

1. LAS PyME EXPORTADORAS EN LA REPÚBLICA ARGENTINA

- 1.1. Estructura de exportaciones de las PyME
- 1.2. Composición de las exportaciones PyME por Producto
- 1.3. Destinos de las exportaciones PyME

2. PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES PyME

- 2.1. Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional
 - 2.1.1. Programa de Apoyo a la Primera Exportación
 - 2.1.2. Programa de Cadenas Empresariales
 - 2.1.3. Portal de las PyME Exportadoras Argentinas
 - 2.1.4. Programa Federal de Capacitación
 - 2.1.5. Programa de Promoción de Grupos Exportadores
 - 2.1.6. Crédito Fiscal para Capacitación Gratuita
 - 2.1.7. Asesoramiento de los Bancos para las PyME - ABA
 - 2.1.8. Convenio SEPyME y la firma Terminal de Cargas Argentina
- 2.2. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto
- 2.3. Fundación Export-Ar
- 2.4. Instituto Nacional de Tecnología Industrial – INTI
- 2.5. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación
- 2.6. Oficina PyME en la Aduana - CAME
- 2.7. Programas de Cooperación con la Unión Europea
- 2.8. Ciudad Autónoma de Buenos Aires
- 2.9. Provincia de Buenos Aires - BAExporta
- 2.10. Otros Programas de Asistencia en Comercio Exterior

3. RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR

- 3.1. Beneficios Fiscales Internos
- 3.2. Beneficios Arancelarios Externos
- 3.3. Retenciones o Derechos de Exportación
- 3.4. Ley de Promoción de Inversiones

4. ASISTENCIA FINANCIERA

- 4.1. Instrumentos Financieros del Comercio Exterior
 - 4.1.1. Carta de Crédito (Letter of Credit) - Crédito Documentario
 - 4.1.2. Letra de Cambio (Bill of Exchange)
 - 4.1.3. Pre - Financiación de Exportaciones
 - 4.1.4. Post - Financiación de Exportaciones
 - 4.1.5. Factoring
 - 4.1.6. Forfaiting

- 4.1.7. Obligaciones Negociables – Valores de Corto Plazo
- 4.1.8. Fondos de Capital de Riesgo
- 4.1.9. Fideicomisos
- 4.1.10. Sociedades de Garantía Recíproca – S.G.R.
- 4.1.11. Seguro de Crédito a la Exportación
- 4.1.12. Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI
- 4.2. Fuentes de Financiación del Comercio Exterior
 - 4.2.1. Subsecretaría de la PyME y Desarrollo Regional
 - 4.2.1.1. Líneas de Crédito Bonificadas
 - 4.2.1.2. Programa Global de Crédito a MyPEs II - BID
 - 4.2.1.3. Fondo Nacional de Desarrollo para la Mipyme (FONAPYME)
 - 4.2.1.4. Programa de Reestructuración Empresarial (PRE)
 - 4.2.2. Banco de Inversión y de Comercio Exterior (BICE)
 - 4.2.2.1. Línea de pre financiación – BICE
 - 4.2.2.2. Línea de post financiación – BICE
 - 4.2.3. Banco de la Nación Argentina
 - 4.2.3.1. Pre financiación de exportaciones - BNA
 - 4.2.3.2. Post financiación de exportaciones - BNA
 - 4.2.3.3. Financiación para participar en Ferias Internacionales - BNA
 - 4.2.4. Consejo Federal de Inversiones - C.F.I.
 - 4.2.5. Aportes No Reembolsables - SECyT
 - 4.2.6. Financiación del IVA de Bienes de Capital - Ley 24.402
 - 4.2.7. Banco Mundial - Corporación Financiera Internacional
 - 4.2.8. Banco Nacional de Comercio Exterior de México (Bancomext)
 - 4.2.9. Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)
 - 4.2.10. Corporación Andina de Fomento – CAF
 - 4.2.11. Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires
 - 4.2.12. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires
 - 4.2.13. Gobierno de la Provincia de Santa Fe
 - 4.2.14. Fideicomisos
 - 4.2.14.1. Fideicomisos Regionales de Inversión -FRI-
 - 4.2.14.2. Fideicomisos de Garantía - Fondos Fiduciarios
 - 4.2.14.3. Fideicomisos Financieros

FUENTES CONSULTADAS

CONCLUSIONES

1. LAS PYMES EXPORTADORAS EN LA REPÚBLICA ARGENTINA

De acuerdo a los datos procesados por el Centro de Estudios para la Producción-CEP (1), entre 2001 y 2004 la cantidad de firmas exportadoras subió de 11.305 a 14.068. En el año 2004, hubo también un récord en el valor exportado: U\$S 34.453 millones.

(1) CEP: Centro de Estudios para la Producción - Secretaría de Industria, Comercio y Pymes del Ministerio de Economía y Producción.

La participación de las empresas pequeñas y medianas exportadoras (pymex) tiende a cobrar mayor dinamismo. Así, entre 2003 y 2004, el aumento promedio en dólares de las grandes empresas exportadoras fue del 16%, en tanto que las firmas medianas y medianas chicas subieron el 20%; revirtiendo la tendencia de años anteriores, donde el aumento de las pymex fue menor.

PyMES EXPORTADORAS	
-Clasificación según valor FOB promedio exportado en los últimos 3 años-	
Tamaño	Exportaciones
Grandes empresas	superiores a los U\$S 3.000.000
Medianas	entre U\$S 400.000 y U\$S 3.000.000
Medianas Chicas	entre U\$S 100.000 a U\$S 400.000
Micro y Pequeñas	entre U\$S 10.000 y U\$S 100.000
Resto	inferiores a U\$S 10.000
Clasificación efectuada por el Centro de Estudios para la Producción -Sec. de Industria, Comercio y Pyme del Ministerio de Economía y Producción-	

No obstante la existencia de un número importante de empresas exportadoras, las ventas al mundo están concentradas en una cantidad reducida de grandes empresas. En 2004, 716 grandes firmas realizaron exportaciones por un valor de U\$S 31.255 millones, equivalentes al 91% del FOB total.

A pesar de la participación relativamente baja -menos del 9%- en el comercio argentino total, la actividad exportadora de las pymex tiene importancia por las características propias de estas empresas en materia de empleo, diversificación sectorial y regional, y en el uso de tecnologías de complejidad media y alta, entre otros factores.

Cantidad de Empresas Exportadoras por tamaño		
-participación en el total de empresas exportadoras año 2004-		
Tipo de empresa	Cantidad	Participación
Medianas	1.657	12 %
Medianas Chicas	2.265	16 %
Micro y Pequeñas	5.956	42 %
Resto	3.474	27 %
<i>Sub. Total</i>	<i>13.352</i>	<i>95 %</i>
Grandes empresas	716	5 %
Total	14.068	100 %
Fuente: CEP sobre la base de datos de la D.G. de Aduanas		

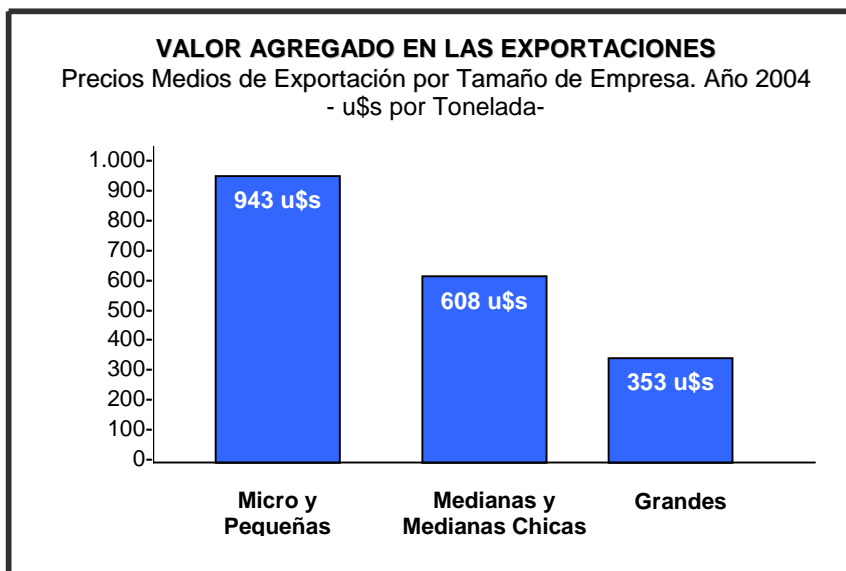
Exportaciones FOB por tamaño de empresa		
-participación en el valor total exportado en el año 2004-		
Tipo de empresa	FOB millones de U\$S	Participación
Medianas	2.186	6,3 %
Medianas Chicas	539	1,6 %
Micro y Pequeñas	240	0,7 %
Resto	233	0,7 %
<i>Sub Total</i>	<i>3.198</i>	<i>9,3 %</i>
Grandes Empresas	31.255	90,7 %
Total	34.453	100 %
Fuente: CEP sobre la base de datos de la D.G. de Aduanas - Marzo 2005		

Primer semestre de 2005: Las PyMEs, realizaron en este período ventas al exterior por U\$S 1.690 M, creciendo un 26% con relación al primer semestre del 2004. El crecimiento de las PyMEs, fue muy superior al del total de las exportaciones argentinas, que aumentaron un 14% respecto al año anterior.

1.1. Estructura de Exportaciones de las PyMEs

Cuando se analiza la estructura de las exportaciones por tamaño de la firma, clasificándola por grandes rubros, se comprueba que la participación de las manufacturas totales -de MOA (Manufacturas de Origen Agropecuario) y de MOI (Manufacturas de Origen Industrial)-, es mayor a medida que disminuye el tamaño de la empresa. Esto es atribuible, en parte, a dos razones: 1) las exportaciones de combustibles -petróleo, gas y destilados- están enteramente en manos de las grandes; 2) las ventas de Productos Primarios, sobre todo, cereales y oleaginosas, están concentrada, en un alto porcentaje, en grandes traders que acopian la producción y la exportan. Esta característica es menos extendida en otras producciones agrícolas (frutas y legumbres) o en la pesca.

El exportador pyme argentino es, en un alto porcentaje, un exportador industrial. El 77% del valor FOB de las medianas, el 84% de las chicas y el 89% de las micro y pequeñas son ventas de MOA o de MOI, con un gran peso de estas últimas. Por esta razón, sus ventas al exterior tienen en promedio, un mayor valor agregado por unidad de producto. Esto puede medirse a través del precio medio de exportación de las empresas. Como apreciamos en el Cuadro “Valor Agregado en las Exportaciones”, en las grandes, ese precio medio es de U\$S 353 la tonelada, y en el micro y pequeñas, de U\$S 943.



Exportaciones Pymes Totales e Industriales. 2000-2005			
Período	Total Mill de U\$S	Sector Industrial Mill de U\$S	% Export. Industriales
2000	2.535	2.040	80,5 %
2001	2.462	1.958	79,5 %
2002	2.206	1.773	80,4 %
2003	2.473	1.992	80,5 %
2004	2.976	2.381	80,0 %
1° Sem 2005	1.690	1.314	77,8 %
Fuente: CEP – Monitoreo de Pequeños y Medianos Exportadores – Agosto 2005			

1.2. Composición de las Exportaciones PyMEs por Producto

El tipo de producto colocado por los Micro y Pequeños exportadores y los Medianos Chicos son semejantes. Los rubros con mayor valor FOB, pertenecen a ramas productivas en las que las pymex tienen una alta participación: máquinas y aparatos eléctricos, productos farmacéuticos, químicos, manufacturas metálicas, de plástico, textiles y confecciones.

En las Medianas empresas, predominan claramente las exportaciones manufactureras. De las diez primeras posiciones registradas en 2004, seis de ellas son Manufacturas de Origen Industrial (MOI), destacándose máquinas y aparatos y productos químicos. Entre las restantes hay tres Primarios, frutas frescas, legumbres y hortalizas y pesca; y una MOA, las carnes.

Primer semestre de 2005: En este lapso, los envíos del sector industrial (MOA y MOI) representaron el 78% de las exportaciones PyMEs totales, un incremento del 26% respecto del primer semestre de 2004.

Las exportaciones industriales del grupo PyMEx, alcanzaron en este lapso los U\$S 1.314 M, representando el 11% del total de los envíos industriales argentinos. Los principales productos exportados por las PyMEx, fueron maquinas y aparatos eléctricos, manufacturas de plástico y carnes bovinas.

Principales exportaciones Pymex industriales		
Primer semestre 2005		
-En millones de dólares FOB y participación porcentual-		
Descripción	FOB	Part. %
Máquinas y aparatos eléctricos	257,5	20 %
Plásticos y sus manufacturas	88,1	7 %
Carnes bovinas	79,1	6 %
Productos farmacéuticos	45,3	3 %
Vinos de uva	40,9	3 %
Instrum. y aparatos de óptica, cine, fotografía y medicoquirúrgico	33,0	3 %
Productos editoriales	30,5	2 %
Muebles, mobiliarios médicos y quirúrgico	29,5	2 %
Autopartes	29,3	2 %
Filetes de pescado	28,5	2 %
Prendas de vestir y accesorios de tejidos	27,4	2 %
Papel, cartón y manufacturas	27,2	2 %
Preparaciones alimenticias a base de harinas, cereales, etc.	23,5	2 %
Productos diversos de las industrias químicas	21,8	2 %
Frutas secas o congeladas	20,6	2 %
<i>Subtotal</i>	<i>782,2</i>	<i>60 %</i>
Resto	532,0	40 %
Total Manufacturas	1.314,2	100 %
Fuente: CEP sobre la base de la Dirección General de Aduanas.		

1.3. Destinos de las exportaciones PyMEs

Los países vecinos son el destino natural de las pymex. Ello se debe a: la proximidad geográfica, la posibilidad de realizar viajes de negocios, al idioma, la facilidad de utilizar transporte terrestre, la mayor información, la disponibilidad de redes consulares, y a la gravitación que tienen los vínculos comerciales e industriales entre los países limítrofes.

Principales Mercados por Tipo de Empresa - 2004 -como % de las exportaciones totales de cada grupo-			
Destinos	Grandes	Medianas y Medianas Chicas	Pequeñas y Micro
Mercosur + Chile	29,5 %	41,6 %	49,2 %
Unión Europea	18,6 %	18,8 %	15,8 %
Nafta	14,4 %	15,3 %	14,9 %
Resto ALADI	4,7 %	8,2 %	10,2 %
Asia Pacífico	15,1 %	4,3 %	1,7 %
África	7,9 %	3,3 %	1,1 %
Otros Destinos	9,8 %	8,5 %	6,9 %
Fuente: Centro de Estudios para la Producción sobre la base de la DGA - Marzo 2005			

En 2004, el 42% de las medianas y medianas chicas colocaba su exportación en el Mercosur y Chile, frente al 30% de las grandes. En las pequeñas y micro, la importancia de este destino es mayor aún, ya que absorbe la mitad de sus exportaciones (49%). Un fenómeno parecido se observa con respecto al resto de ALADI, integrado por países con niveles de calidad de producción industrial, que en promedio, son similares a los de la Argentina.

Resulta interesante constatar, que la proporción de las exportaciones pymes colocadas en los mercados más exigentes, en el Nafta y en la Unión Europea, es equivalente a la participación de las grandes empresas.

El Asia Pacífico y África -con mercados de mucho más difícil acceso para las pymes- han registraron en el 2004 aumentos de ventas en un 42%. También han crecido las ventas al resto de los países en un 32%.

Primer semestre de 2005: En este lapso, las exportaciones pymes se dirigieron principalmente al Mercosur y a Chile: con el 40% del total de los envíos, aumentando el 21% respecto al primer semestre de 2004.

Por orden de importancia, le siguieron las exportaciones a la Unión Europea (UE) y al Nafta. Estos dos últimos destinos resultaron más dinámicos que Mercosur y Chile, con un alza interanual del 29% y del 19%, respectivamente. En la región del Nafta, se incrementaron las exportaciones a Estados Unidos, mientras que en la UE, aumentaron las ventas a España, Alemania y Holanda.

También, es notable el incremento en destinos no tradicionales, como los países de África; entre los que se destacan Angola, Nigeria y Sudáfrica.

Hubo un retroceso del 10% respecto del año anterior, en las ventas a la región Asia Pacífico; en sentido inverso se movieron las exportaciones a Rusia, con un incremento del 185% respecto al 2004.

2. PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES PYMES

2.1. Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional

La SEPMEyDR, cuenta con una serie de programas de fomento y asistencia financiera a las empresas PyMEs, que cumplan con los requisitos establecidos por la Ley 24.467 y sus modificatorias y reglamentarias -se detallan en el Cuadro "PYMES - Ventas Anuales"-.

P Y M E S Ventas Anuales Excluido IVA e Impuestos Internos – Res. SEPyME 675/02 y 303/04					
<i>Tamaño / Sector</i>	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Microempresa	\$ 270.000	\$ 900.000	\$ 1.800.000	\$ 450.000	\$ 400.000
Pequeña	\$ 1.800.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 3.240.000	\$ 2.500.000
Mediana	\$ 10.800.000	\$ 43.200.000	\$ 86.400.000	\$ 21.600.000	\$ 20.000.000

Además de los programas específicos del Área de Comercio Exterior de la SEPyMEyDR, la Subsecretaría cuenta con diversas modalidades de fomento o financiación, que benefician a la totalidad de las pymes, incluyendo a las exportadoras, y cuyas particularidades se enuncian a continuación.

2.1.1. Programa de Apoyo a la Primera Exportación

Brinda un esquema de capacitación a medida y soporte técnico intensivo especializado, para el despegue exportador de la pyme. La Disposición 25/03, contempla la incorporación de estudiantes del último año de la Licenciatura en Comercio Exterior, en cada una de las empresas participantes. Bajo la forma de pasantías, desarrollan tareas de diagnóstico, investigación de mercado y promoción comercial, cuyo objetivo será la elaboración e implementación de un Plan Estratégico de Exportación. Adicionalmente la SSEPyMEyDR ejercerá, con personal técnico especializado, la tutoría de cada proyecto.

2.1.2. Programa de Cadenas Empresariales

Tiene por objetivo mejorar el perfil exportador de las pymes argentinas, a través de acciones sobre las cadenas de valor, la articulación entre Grandes Empresas y Pymes, la asistencia técnica y capacitación, etc.

2.1.3. Portal de las Pymes Exportadoras Argentinas

La SEPyME a través del programa Fonplata, creó en el 2005, el primer portal dedicado a la promoción y apoyo de las Pymes exportadoras del país.

A través del Portal, las pymes podrán: Publicitar sus productos en forma gratuita en todo el mundo - Acceder a estudios de mercado en diferentes países para sus productos; a bases de datos de empresas o proveedores de servicios de exportación; a listados de importadores, a través de convenios institucionales con las principales cámaras y asociaciones internacionales - Formar parte de catálogos digitales a nivel regional y sectorial - Recibir pedidos de cotización de importadores a nivel mundial - Tener su propia página web, mediante un software gratuito provisto por ProArgentina.gov.ar.

En agosto 2005, la SEPyMEyDR y la Cancillería Argentina, firmaron un convenio de cooperación y complementación entre los portales de ambas reparticiones: argentinatradenet.gov.ar y proargentina.gov.ar.

2.1.4. Programa Federal de Capacitación

Compuesto por charlas y seminarios gratuitos, sobre diferentes temas vinculados con la actividad exportadora, que se desarrollan en la Sede de la Subsecretaría y en la Red de Agencias en todo el país.

E-Learning - Plataforma de Educación a Distancia: En junio del 2005, la SSEPyME presentó el Campus Virtual de Proargentina, que permitirá acercar capacitación y entrenamiento sobre Comercio Exterior y Negociación Internacional; a todos los puntos del país, desde una computadora con Internet.

2.1.5. Programa de Promoción de Grupos Exportadores

Brinda asistencia y tutoría en la conformación, consolidación y desarrollo de grupos de empresas pymes, constituidos formal o informalmente como consorcios, con el objetivo de iniciar o incrementar su actividad exportadora. También guía la formación de gerentes y coordinadores de grupos exportadores.

La optimización de los recursos económicos-financieros, que permite la asociatividad y sus economías de escala (disminución de costos en estudios de mercado, asistencia a ferias internacionales, etc.) posibilitan a las pymes, encarar un proyecto exportador, que en forma individual puede resultar inviable.

En enero de 2005 se promulgó la Ley 26.005 de Consorcios de Cooperación, que posibilitará la realización de contratos de fomento y financiación, a estructuras asociativas respaldadas en el derecho positivo.

El Artículo 11 indica: "Facúltase al Poder Ejecutivo Nacional, a otorgar, de acuerdo a lo establecido en la Ley 24.467, artículo 19, beneficios que tiendan a promover la conformación de consorcios de cooperación especialmente destinados a la exportación, dentro de los créditos que anualmente se establezcan en el Presupuesto General de la Administración Nacional".

2.1.6. Crédito Fiscal para Capacitación Gratuita

Con este Programa, se asiste a las pymes argentinas, que inviertan en capacitación. El monto del curso a financiar por esta línea, es de hasta el 8% de la masa salarial del último año. Las pymes deberán presentar el proyecto de capacitación en la SEPyME. Si es aprobado (se le da prioridad a pymes dedicadas a la sustitución de importaciones y/o exportadoras), la Secretaría entrega un Certificado de Crédito Fiscal endosable extendido por la AFIP, por el valor del curso, que podrá cancelar tributos nacionales como IVA o Ganancias.

2.1.7. Asesoramiento de los Bancos para las PyMEs - ABA

La SEPyMEyDR y la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) suscribieron un convenio marco de cooperación, mediante el cual los bancos afiliados a ABA, asesorarán a pymes sobre mercados de exportaciones, por medio de la red de oficinas de cada entidad en 121 países del mundo.

Las pymes podrán consultar en forma gratuita, sobre prácticas comerciales relacionadas con la exportación, información sobre la situación financiera del país de destino, normativa bancaria, además de informes comerciales sobre contrapartes del exterior, entre otros aspectos.

2.1.8. Convenio SEPyme y la firma Terminal de Cargas Argentina

Por este acuerdo, las pymes inscriptas en www.proargentina.gov.ar, que no hayan realizado exportación alguna vía aérea, recibirán la bonificación de los servicios de estiba y almacenaje, de los 10 primeros envíos que realicen a través de la empresa Terminal de Cargas Argentina (TCA). Aquellas que ya hayan exportado, recibirán esta bonificación en los 2 primeros envíos.

Se prevé que en el 2005, los beneficios llegarán a más de 1.500 pymes, y promoverán la exportación de más de 1.750 toneladas nuevas de productos.

2.2. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto

La Cancillería tiene por función establecer las políticas y estrategias del país, para las negociaciones económicas y comerciales, bilaterales y multilaterales, de desarrollo de mercados y de promoción de las exportaciones.

Uno de ejes centrales de la Política Comercial Externa es "Propender a que los beneficios del comercio exterior se traduzca en mayores niveles de empleo, en especial para las economías regionales y en de las PYMES"

Por medio de la Subsecretaría de Comercio Internacional (SURCI), diseña la política de Promoción de Exportaciones y asiste a las empresas exportadoras, o a quienes se están iniciando en el comercio internacional.

Conjuntamente con la Fundación Export.Ar, la SURCI focaliza sus esfuerzos en incentivar la inserción de los productos argentinos en el exterior.

Su Portal de Negocios "Argentina Trade Net", permite acceder a información calificada y actualizada sobre: mercados externos, oportunidades comerciales, licitaciones internacionales, ferias, producción argentina, etc.

2.3. Fundación Export.Ar

Es una entidad sin fines de lucro, constituida por los sectores público y privado, para asistir a las empresas argentinas en el comercio internacional.

Cumple sus funciones a través de las 120 Embajadas, Consulados y Representaciones Argentinas en todo el mundo. En algunas plazas estratégicas, se han instalado Centros de Promoción Argentina, donde las empresas interesadas encuentran infraestructura y soporte logístico adecuado, para lograr un resultado exitoso en sus viajes de negocios.

Export.Ar organiza anualmente la participación de empresas argentinas, en casi 50 Ferias Internacionales dentro de un Pabellón Argentino. Para ello, contrata el espacio de cada evento y realiza el montaje del Pabellón, que cuenta con azafatas / traductoras bilingües / trilingües, línea telefónica, computadoras, Internet, además de la provisión de energía eléctrica, limpieza y seguridad.

Las empresas argentinas que participan en los Pabellones Argentinos tienen dos beneficios: a) el logístico: la Fundación organiza y efectúa todas las contrataciones relativas a la participación argentina, los empresarios solo deben trasladarse con las muestras a presentar, que deben ser de producción nacional; y b) el económico-

financiero: solo pagan el 60% del costo total, absorbiendo la Fundación el costo restante, lo que permite el acceso a nuevos mercados a muchas PyMes, que no podrían estar presentes sin estos apoyos.

Brinda además servicios de búsqueda de mercados; análisis y estudio de negocios potenciales, en diversos puntos del mundo; asesoramiento sobre condiciones de acceso a diferentes mercados; formación de consorcios de exportación, etc., en la Sede Central y sus 63 ventanillas en todo el país.

2.4. Instituto Nacional de Tecnología Industrial – INTI

El INTI ofrece asistencia y consultoría tecnológica, en diferentes actividades, directa o indirectamente vinculadas al comercio exterior y la competitividad: Capacitación tecnológica, Investigación y Desarrollo de productos y procesos, Certificaciones de Calidad internas y para exportación.

Diagnóstico tecnológico gratuito de proyectos de exportación: Las pymes productoras que facturen más de \$ 500.000 anuales, pueden acceder a un servicio gratuito de diagnóstico, que determine las fortalezas y debilidades productivas y tecnológicas de un proyecto destinado a la exportación.

2.5. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación -SAGPyA

La SAGPyA, ofrece un portafolio de herramientas, que constituyen un sistema de apoyo y promoción de las exportaciones agroalimentarias.

Brinda capacitación constante sobre: participación en Ferias y Misiones Internacionales Agroalimentarias, normativa sanitaria y fitosanitaria. En el 2005 creó el sello de Calidad “Alimentos Argentinos, una elección natural”, que cederá en forma gratuita, a aquellas empresas que generen su manual de calidad.

Posee Consejerías Agrícolas ante la Unión Europea y ante los Estados Unidos; que gestionan ante sus autoridades: aranceles, cuotas de importación, condiciones sanitarias y fitosanitarias, barreras arancelarias y para arancelarias que afectan a los productos argentinos; obtienen información sobre oportunidades de exportación, preparación de estudios de mercados, etc.

2.6. Oficina Pyme en la Aduana - CAME

Desde marzo del 2004, las pymes cuentan con una oficina de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, en la Administración Nacional de Aduanas. En ella se brinda asesoramiento gratuito sobre: envío de muestras a ferias del exterior, formación de precios FOB, cálculo de costos de exportación, tramitación de Certificados de Origen, y operatoria aduanera y portuaria.

2.7. Programas de Cooperación con la Unión Europea

La Unión Europea cuenta con distintos programas, creados con el fin de facilitar el comercio entre empresas europeas y Argentinas:

Al-Invest: tiene 8 Eurocentros (centros de negocios) en la Argentina, que trabajan sobre la base de una red que une América Latina y la Unión Europea, denominadas Coopecos: alrededor de 300 Cámaras de Comercio de la UE que organizan encuentros industriales, rondas de negocios, etc.

Entre 1994 y 2004 se realizaron 76 encuentros, y más de 7.000 empresas argentinas, participaron de estas reuniones en América y Europa. A fines de 2004 se realizó, junto con la Cámara Argentina de Comercio, el evento llamado **Al-Partenariat**, con más de 1.000 empresas locales y 200 europeas. Fue la ronda de negocios más grande organizada en el país, entre las pymes.

El **Helpdesk:** es una base de datos que brinda información técnica sobre estándares, reglas de calidad, de protección del consumidor, fitosanitarias, veterinarias, etc., necesarias para entrar al mercado de la Unión Europea.

Los exportadores argentinos realizan más de 15.000 consultas por mes. Es el uso más grande, de parte de un país que no sea miembro de la UE(2).

Tiene un Programa conjunto con el **INTI**, para: a) mejorar la calidad de algunos productos que exporta la Argentina; b) crear laboratorios que puedan certificar la calidad de la exportación, necesaria para acceder a este mercado.

2.8. Ciudad Autónoma de Buenos Aires

El Gobierno de Buenos Aires promociona las exportaciones de las pymes de la Ciudad, a través de diversos Programas como los de: Mejora Continua de la Oferta Exportable - Pasantías en Comercio Exterior - Certificación conjunta de la Calidad - Mejoras en Envases y Embalajes - Diseño estratégico para la exportación - Difusión de la oferta exportable - Red de Exportadores de Buenos Aires - Participación en Ferias Internacionales, etc.

2.9. Provincia de Buenos Aires - BAExporta

La Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales de la Prov. de Buenos Aires, presta asistencia técnica para la planificación de proyectos de exportación. Asesora además, en materia de perfiles de mercado, tratamientos arancelarios, inscripciones en registros, normativa sobre comercio exterior, participación en Ferias Internacionales y Misiones Comerciales Inversas.

El presupuesto provincial del año 2005 tiene una partida de \$ 4 M, destinada a promover las exportaciones pymes (3). Con ella se financia el 50% la participación de pymes en Ferias Internacionales; y también el 100% del costo de las visitas de empresarios extranjeros al país (misiones inversas).

2.10. Otros Programas de Asistencia en Comercio Exterior

Además de los programas detallados, otros organismos del Estado (SENASA-Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agropecuaria; INTA-Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria; etc.), todos los gobiernos

(2) Fuente: Infobae Profesional 31-05-05

(3) Infobae - 30 de junio 2005 -

provinciales y muchos municipales, prestan servicios de apoyo y asesoramiento para el desarrollo del comercio internacional.

Las organizaciones privadas también brindan apoyo en la materia, entre ellas: el Instituto Argentino de Normalización (IRAM); la Cámara de Exportadores de la R.A. (CERA); la Cámara Argentina de Comercio (CAC); la Cámara de Comercio Argentino Brasileña; la Cámara de Comercio de los EE.UU. en la Argentina; la Cámara de Comercio Italiana en la R.A.; las Fundaciones: Gas Natural Ban, Bank Boston, Pro-Mendoza, Procor (Córdoba); etc.

3. RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR

3.1. Beneficios Fiscales Internos

Se enuncian a continuación, los principales regímenes impositivos vigentes que afectan al Comercio Exterior argentino -su desarrollo excede el presente trabajo-, solo se amplían los específicos destinados a pymex:

Reintegros a la Exportación - Draw-Back - Reembolsos a la Exportación - Zonas Francas - Recupero del IVA en Exportaciones - Exenciones de Ingresos Brutos, Impuestos Internos y de Sellos - Envíos en Consignación - Exportación e Importación Temporal - Régimen de Muestras –

- *Régimen especial de muestras para pymes exportadoras:* Por Res. Gral. de la AFIP 1458/03, se dispuso la posibilidad de exportar muestras por hasta U\$S 500 FOB, y por hasta 10 embarques mensuales, sin pago de derechos de exportación. Esta excepción comprende a envíos de mercaderías nuevas sin uso, producidas en la Republica Argentina, y para pymes inscriptas en la SEPyme. Se las exceptúa también, de cumplir con la normativa de ingreso de divisas, dispuesto por la Circ. "A" 3587 del BCRA.

- *Cobro automático de estímulos a la Exportación:* Por Res. AFIP N° 1639 de 02/2004, se permite a los exportadores, afectar total o parcialmente, los créditos que tengan a cobrar por reintegros y otros estímulos a la exportación, a la cancelación de deudas de seguridad social, impositivas y aduaneras, excepto tasa de Estadística. Esta Resolución, se originó en una prueba piloto en el 2003, con 90 pymex inscriptas en el padrón de la SEPyme.

3.2. Beneficios Arancelarios Externos

Además de los estímulos internos a la exportación, existen bonificaciones arancelarias, que surgen de acuerdos bilaterales o multilaterales. Se deberán evaluar sus beneficios, según el producto y el país importador.

- ALADI.
- MERCOSUR.

Acuerdo de Preferencias entre Mercosur e India: El 19/3/2005 se acordaron preferencias arancelarias para diversos productos; lo que constituyó el paso inicial, hacia una Zona de Libre Comercio entre los países firmantes.

- *Sistema Generalizado de Preferencias:* Mecanismo por el cual, 29 países desarrollados (JUL, Japón, UE, Rusia, etc.) permiten unilateralmente, el ingreso libre de aranceles de importación, o con alícuotas bonificadas, de determinados productos de países en desarrollo, entre ellos nuestro país.

3.3. Retenciones o Derechos de Exportación

Según el tipo de bien o servicio que se exporte, se deberá pagar al Estado, entre el 5%, y el 20% del valor FOB, en concepto de Retenciones.

El pago de estos Derechos se debe realizar -en muchos casos-, a los 15 días del despacho de la mercadería. Cuando el plazo es menor al pactado con el importador, provoca un efecto financiero negativo para el exportador.

Pymes exportadoras -excepción-: por medio del Decreto 835/2002, se extiende el plazo de la espera, para el pago de las *retenciones*, hasta la fecha de liquidación de divisas a favor del exportador o a 120 días corridos, sin intereses, contados a partir del día siguiente al del libramiento, el que fuere menor. Esta medida solo alcanza a quienes, en el año inmediato anterior, a la fecha de la solicitud de exportación, hayan exportado menos de U\$S 20 M.

3.4. Ley de Promoción de Inversiones

La Ley 25.924, permite: 1) la devolución anticipada del IVA pagado para la compra, fabricación, elaboración o importación definitiva de bienes de capital, o la realización de obras de infraestructura; 2) la amortización acelerada en el Impuesto a las Ganancias.

Por medio del Decreto 1152/2004 y sus modificatorias, se establece en el programa de incentivos fiscales, un tratamiento preferencial para las pymes. Además, en la evaluación de los concursos trimestrales que realiza Economía, solo los proyectos de inversión cuya producción se destine exclusivamente a exportación, podrán acceder conjuntamente a ambos beneficios.

A agosto de 2005, este Régimen está subutilizado: solo se adjudicaron proyectos por aproximadamente al 10% de los \$ 200 Millones previstos(4).

4. ASISTENCIA FINANCIERA AL COMERCIO EXTERIOR PYME

4.1. Instrumentos Financieros

4.1.1. Carta de Crédito (Letter of Credit) - Crédito Documentario

Es el instrumento mediante el cual el Banco Emisor, actuando a pedido, y de acuerdo con las instrucciones que le imparte un Cliente / Importador, se compromete a pagar al Beneficiario / Exportador, por intermedio de otro Banco Corresponsal, contra entrega de los documentos estipulados en la Carta de Crédito, y con sujeción a las condiciones y términos de la misma.

La Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada, es el instrumento de pago mas seguro para el exportador: cuenta con la intervención y el respaldo de dos bancos, uno en el país del exportador, y otro en el país del importador,

(4) Federico Poli, Subsecretario Pyme – Revista Pymes + - Clarín - Agosto 2005 -

que se obligan al pago junto con el comprador. También es más onerosa que la Cobranza o la Transferencia, por lo que los importadores prefieren estos últimos.

4.1.2. Letra de Cambio (Bill of Exchange)

Es el documento por el cual el librador (exportador), ordena al librado (importador), que proceda al pago de una determinada suma, sea al contado (a la vista) o a plazo (previa aceptación de la misma), al beneficiario, que suele ser el mismo exportador o un banco en su representación.

Tipos de Letras de Cambio

1. *A la vista*: para el pago a la presentación, al contado.
2. *A plazo*: para el pago a una determinada fecha de presentación. El librado o aceptante (importador), se compromete al pago en esa fecha.
 - *Con aval bancario*: se asemeja a un Crédito Documentado. Una Carta de Crédito con Letras avaladas, posibilita el “descuento sin recurso”: sin necesidad de ocupar la línea crediticia del exportador/beneficiario.
 - *Sin aval bancario*: se asemeja a una Cobranza Bancaria.

4.1.3. Pre - Financiación de Exportaciones

Es un préstamo, otorgado con anterioridad al embarque de las mercaderías; para financiar el proceso productivo, de acondicionamiento y comercialización de los bienes a ser exportados.

Otra posibilidad para la pymex, es convenir que sea el Banco del Importador quien pre financie la exportación, sin afectar su línea crediticia local.

4.1.4. Post - Financiación de Exportaciones

Para poder competir en el mercado internacional, los exportadores necesitan otorgar facilidades de pago, a sus compradores del exterior.

Para ofrecer esa financiación -y no contando con fondos propios-, es posible gestionar el adelanto parcial o total del valor exportado, a través de: a) factoring internacional o forfaiting; b) la cesión del crédito a un fideicomiso, o; c) un adelanto en cuenta, vía línea de crédito para post-financiación de exportaciones, en el banco, donde el exportador tiene aprobada su Carpeta de Crédito.

4.1.5. Factoring

Por este contrato, un banco o una sociedad de factoring, le anticipa a una empresa, el valor de los créditos - menos el interés correspondiente- que se originen de manera constante en su negocio, durante un plazo determinado; brindando además asesoramiento crediticio y ocupándose de la gestión de cobro. El financista, se reserva la facultad de seleccionar esos créditos.

Puede pactarse “sin recurso”: el factor compra los créditos y asume el riesgo de incobrabilidad de los mismos; o “con recurso”: el cedente continúa como deudor solidario, en caso de no pago de la Letra o Carta de Crédito.

En nuestro país, diversas entidades brindan el servicio de factoring doméstico -solo documentos de crédito locales-, y también el internacional.

4.1.6. Forfaiting

Es un contrato por el cual una entidad, llamada *"forfaiteer"*, compra los créditos a cobrar derivados de operaciones de comercio internacional -Letras de Cambio o Cartas de Crédito del exterior- *"sin acción de recurso"*.

El forfaiting -a diferencia del factoring- es utilizado exclusivamente en operaciones de comercio exterior, a gran escala y a largo plazo -de 1 a 5 años-, y fundamentalmente para "Bienes de Capital".

4.1.7. Obligaciones Negociables – Valores de Corto Plazo

Pymex obtuvieron fondos mediante la emisión de Títulos Representativos de Deuda de corto, mediano o largo plazo, a través del Mercado de Capitales. Ejemplo de ello es el caso de Frutucumán, que emitió a fines del 2002, un Valor de Corto Plazo por U\$S 100.000, para pre financiar a 4 pymes que le vendían su producción para exportación. Luego esta firma, también con aval de Garantizar SGR, colocó tres nuevas series por U\$S 42.500 cada una.

4.1.8. Fondos de Capital de Riesgo

Existen fondos de capital de riesgo privado nacionales (Inverpymes, HSBC, etc.) o extranjeros; que, considerando la situación macroeconómica del país, luego de la devaluación, orientan sus inversiones hacia pymes con producción destinada a la exportación o a la sustitución de importaciones.

Por esta modalidad un fondo privado aporta capital, no en calidad de préstamo, sino a cambio de participar como socio en la administración de la Pyme. Luego de un plazo, entre 3 y 5 años, el socio financiero se retira de la compañía, y la Pyme recupera el control total del management, y ambos socios comparten las utilidades obtenidas durante dicho lapso.

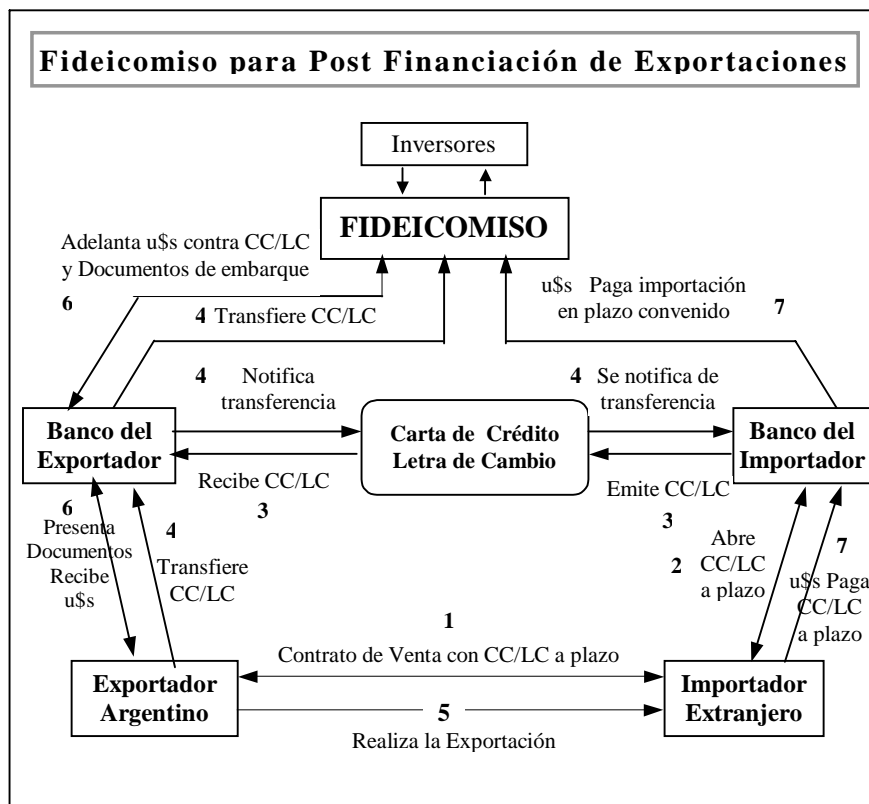
- En el 2000, se constituyó el primer Fondo Cerrado de Capital de Riesgo para Pymes argentinas, entre el BID (Fomin), el Credicoop y la Fundación Banco Credicoop. El BICE actúa como fiduciario, y la administración de las inversiones, está a cargo de la Sociedad Administradora Inverpymes S.A.

4.1.9. Fideicomisos

El fideicomiso, en particular a partir de la crisis financiera e institucional de diciembre del 2001, resultó una alternativa de financiación importante para las pymes; en especial aquellas orientadas a la exportación, pues cuentan con créditos a cobrar en divisas, teniendo entonces cobertura de riesgo cambiario.

Los fideicomisos en sus distintas modalidades, actúan como intermediarios entre inversores y quienes tienen necesidades crediticias. En el siguiente Cuadro(5), se detalla un ejemplo de la operatoria de financiación de exportaciones, por medio de la figura jurídica del Fideicomiso.

Fideicomiso Común u Ordinario: Es el contrato por el cual una persona, denominada fiduciante, transmite la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra, llamada fiduciario, quien los afecta a un fin lícito estipulado, en beneficio de quien se designe beneficiario, y los transmite al cumplimiento de un plazo o condición al fideicomisario.



Fideicomiso de Garantía: son aquellos fideicomisos en los cuales se transmiten al fiduciario, bienes que se afectan en garantía, de obligaciones a cargo del fiduciante -tomador del crédito-, para que en caso de incumplimiento de la obligación garantizada, proceda a su venta o entregue en propiedad los bienes al beneficiario o a un tercero acreedor, según lo estipulado.

Fideicomiso Financiero es aquel contrato de fideicomiso, en el cual el fiduciario es una entidad financiera o un sujeto autorizada por la Comisión Nacional de Valores para actuar como tal, y beneficiarios son los titulares de Certificados de Participación en el dominio fiduciario o de titulares de Títulos Representativos de Deuda, garantizados con los bienes así transmitidos.

4.1.10. Sociedades de Garantía Recíproca – SGR

Son sociedades constituidas de acuerdo a las Leyes 24.467 y 25.300, cuyo objeto es brindar avales a las pymes, para facilitar su acceso al crédito.

Se conforman con socios partícipes (pymes), que compren acciones por \$1.000/\$2.000, y socios protectores (grandes empresas, bancos, etc.) que aportan el otro 50% del Capital Social de la SGR, no menor a \$240.000. Los socios protectores aportan además, para constituir el Fondo de Riesgo. Fondo destinado a servir como aval de los créditos de las pymes socias.

“Los aportes de Capital y al Fondo de Riesgo, de los socios protectores y partícipes, serán deducibles del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias de sus respectivas actividades, en el año en que se efectivicen, siempre que dichos aportes se mantengan en la sociedad por el plazo mínimo de dos años calendario, contados a partir de la fecha de su efectivización. El grado de utilización del Fondo de Riesgo en el otorgamiento de garantía, deberá ser como mínimo del ochenta por ciento (80%) como promedio, en el período de permanencia de los aportes. ...”(Ley 25.300).

El aval de las SGR permitió a las pymes, especialmente a partir del año 2002, obtener créditos para pre y post financiación de exportaciones, mediante líneas bancarias tradicionales, factoring internacional, forfaiting, emisión de obligaciones negociables y valores de corto plazo, fideicomisos, etc.

Las SGR, además de avalistas en operaciones crediticias, otorgan garantías técnicas (cauciones) a las pymes, en operaciones ante la Dirección General de Aduanas(6): Mercadería sujeta a análisis. Anticipo beneficios. Derechos compensatorios. Derechos *antidumping*. Envío en consignación. Exportación o Importación temporal. Falta documento de transporte, de zonas francas, de certificado de origen. Reducción arancelaria, Etc.

En agosto 2005, se firmó un convenio entre Garantizar SGR y el FONPYME -Sistema Nacional de Garantías Recíprocas de Venezuela. El acuerdo para la internacionalización de las garantías, deberá sincronizar el apoyo de los ministerios de Finanzas y de Relaciones Exteriores de Venezuela y su Banco Industrial. Por nuestro país, concurren al Acuerdo, el Banco Nación, el Fondo de Garantías Pyme, la SEPyme y el Minist. de Relaciones Exteriores.

A mediados del 2005 existen 18 Sociedades de Garantía Recíproca; de ellas, la mitad fueron constituidas en los últimos 2 años.

4.1.11. Seguro de Crédito a la Exportación

A través del Seguro de Crédito a la Exportación, todos los exportadores pueden garantizar los créditos a cobrar, otorgados a compradores del exterior, mediante coberturas por Riesgos Ordinarios y Extraordinarios.

- Los *Riesgos Ordinarios o Comerciales* cubren: a) Riesgos de Crédito, tales como quiebra o insolvencia comercial del importador. b) Riesgos de Fabricación, tales como los derivados de la insolvencia del comprador, que motiven la interrupción del proceso productivo. Por ejemplo, el no recibir los pagos parciales convenidos, durante dicho proceso.

- Riesgos Extraordinarios: Cubren los Riesgos de Crédito y de Fabricación por desastres naturales, guerra civil o internacional, revolución, prohibición de importar, medidas del gobierno que impidan la transferencia de divisas, etc.

(6) Resoluciones de la AFIP N° 1469/2003 y N° 1528/2003.-

El Seguro de Crédito a la Exportación, es en la mayoría de los países industrializados, un requisito para acceder a créditos para exportaciones.

Permite al sector exportador: La apertura de nuevos mercados, minimizando el riesgo de no pago - Otorgar crédito directo a sus clientes - Ampliar sus exportaciones - Evitar la exigencia de costosas garantías o avales - Facilitar su acceso a líneas de entidades financieras.

4.1.12. Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI

Fue suscripto en 1982, por los Bancos Centrales de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, República Dominicana y Venezuela. Con él, han disminuido los riesgos y se han agilizado los pagos, en beneficio del intercambio comercial de la región.

Entre las características que prevé el Convenio, se destacan las siguientes garantías: 1) convertibilidad de las monedas nacionales a dólares estadounidenses; 2) la transferencia de éstos, a través de Mecanismos Regionales; y, 3) reembolso y pago de las operaciones, que se cumplen por el convenio, a través de los Bancos Centrales(7).

4. 2. Fuentes de Financiación

4.2.1. Subsecretaría de la PyME y Desarrollo Regional

4.2.1.1. Líneas de Crédito Bonificadas

A través del Programa de Estímulo al Crecimiento de las MIPyMes -Dec. 748/2000 y sus modificatorias- el Estado bonifica las tasas de interés que cobran las entidades financieras, en los préstamos otorgados a las empresas, destinados a la compra de bienes de capital, constitución de capital de trabajo, pre y post financiación de exportaciones de bienes y servicios, desarrollo de nuevos emprendimientos y regulación de deudas fiscales y previsionales.

TASAS BONIFICADAS POR REGIÓN				
Licitación Mayo 2005				
Región/ Plazo	24 meses	36 meses	48 meses	60 meses
Noroeste	4,5 a 6%	3,5 a 6 %	5,3 a 6%	5,25 a 6 %
Nordeste	6 %	3,5 a 5,9 %	5,3 a 6%	5,25 a 5,9 %
Patagonia	6 %	3,5 a 5,9 %	5,3 a 6%	5,25 a 6 %
Gran Cuyo	4,25 %	3,5 a 5,9 %	5,3 a 6%	5,25 a 5,9 %
Centro		5,25 a 6 %	8 a 9 %	7,9 a 9 %
Pcia. Bs. Aires		5,25 a 7,8 %	8 a 9 %	7,9 a 9 %
Área Metropolitana		5,25 a 8 %	8 a 9 %	7,9 a 9 %
Fuente: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa				

(7) Vigil, Edgardo - Valor FOB, Temas de Comercio Exterior - Octubre 2002 -

En la Licitación 5/2005 se adjudicaron \$ 210 M, con destino a la financiación de Proyectos de Inversión pyme. El máximo por empresa es de \$ 800 mil o \$1,2 M, según la región. Los plazos varían entre 24 y 60 meses, con Tasas Bonificadas por Región -según Cuadro- por sistema francés.

Los bancos adjudicados, y que brindan las líneas bonificadas son: Nación, Provincia de Buenos Aires, BICE, Credicoop, BankBoston, Galicia, Macro Bansud, BBVA, Francés, Nuevo Banco del Suquia, Patagonia, HSBC, Empresario del Tucumán, Bersa e Itaú. Desde el año 2004, el Ministerio de Economía dispuso que las entidades que se adjudiquen un subsidio, y luego no otorguen los créditos en los plazos previstos, deberán abonar una multa.

4.2.1.2. Programa Global de Crédito a MyPEs II - BID

En el 2004 se creó un fideicomiso, por U\$S 85 M: U\$S 50 M aportados por el BID y U\$S 35 M por los bancos Credicoop y Macro-Bansud, para financiar las pre y post exportaciones, el capital de trabajo y la compra de activos fijos de MyPEs, con facturación anual máxima de U\$S 20 M (sin IVA).

Monto máximo: U\$S 3.000.000.- *Moneda:* Dólares estadounidenses.

Plazos: a) Capital de trabajo, pre y postfinanciación de exportaciones: máximo 12 meses b) Activos fijos: máximo 7 años, con hasta 3 de gracia.

4.2.1.3. Fondo Nacional de Desarrollo para la Mipyme (FONAPYME)

El FONAPYME tiene por objeto brindar financiamiento a mediano y largo plazo, para inversiones productivas de las Pymes.

Para acceder a este financiamiento las empresas deberán: a) calificar como pymes, existentes o a ser creadas; o ser formas asociativas constituidas exclusivamente por éstas, con antigüedad no inferior a 2 años; b) cumplir los requisitos formales establecidos para cada llamado a concurso; c) presentar un proyecto económica y financieramente viable; y d) ofrecer garantías acordes.

Selección de proyectos: Se considerarán aquellos que contemplen los siguientes criterios: Sustitución de importaciones - Atención de demanda de exportación, con antecedentes previos o con contratos en firme - Venta interna de servicios o productos destinados a obtener divisas (turismo y software) - etc.

Los montos mínimos y máximos a financiar como así también los plazos, varían en función del Llamado y del Sector. La tasa de interés es anual y variable, equivalente al 50% de la Tasa de Cartera General del BNA. El sistema de amortización es francés, con cuotas mensuales, trimestrales o semestrales, en función de las características del proyecto. Las empresas que realicen los pagos en tiempo y forma, tendrán una bonificación del 20% sobre los intereses.

4.2.1.4. Programa de Reestructuración Empresarial (PRE)

Con fondos del BID, el PRE beneficia a pymes, cofinanciando mediante Aportes No Reembolsables, hasta el 50% de la inversión (máximo \$75.000) que realicen las empresas, en la contratación de servicios técnicos profesionales para mejorar su competitividad, estudios de mercado para exportación, Certificación de Normas de Calidad, etc.

4.2.2. Banco de Inversión y de Comercio Exterior (BICE)

Como banco público especializado, el BICE tiene por meta acompañar y fortalecer a las firmas argentinas para que operen con éxito en el mercado mundial. Desde sus inicios en 1994, ha colocado créditos por U\$S 1.450 M, de los cuales más del 50% fueron asignados a PyMEs de todo el país.

Opera en el sistema financiero como banco de segundo piso(8), a través de las entidades financieras intermediarias.

4.2.2.1. Línea de pre financiación - BICE

Destino: Productos primarios, en función de su importancia en las economías regionales; manufacturas de origen agropecuario y de origen industrial; la prestación de servicios en general con destino al mercado externo.

Monto: 75% del valor FOB de la exportación o del monto de los servicios.

Monto mínimo: U\$S 20.000. - *Monto máximo:* U\$S 1.000.000

Plazo: Se ajusta al ciclo productivo, al despacho y a la negociación de los instrumentos de pago, de los bienes y/o servicios exportados.

Amortización: al vencimiento - *Servicios de Intereses:* Al vencimiento

Tasa de interés: Fija, entre 3,25% y 3,75%, según proyecto(9).

Requisitos: - Inscripción en el Registro de Exportadores.

- Carta de Crédito Irrevocable del exterior, abierta a favor del prestatario de la prefinanciación; o contrato de compraventa internacional; u orden de compra en firme; y plan de producción de los bienes a exportar, un programa de exportación a cumplir dentro del plazo de vigencia del financiamiento, y un flujo de fondos estimado, que justifique la línea de crédito otorgada.

- Declaración jurada del tomador del crédito, en la que conste: a) que el apoyo financiero obtenido o a obtener de otras entidades financieras, para la exportación que financia el BICE, no supera en conjunto el 75% del valor FOB de la exportación. b) el detalle de participación en el valor FOB, o en el valor de factura, según corresponda, de los componentes nacionales e importados.

4.2.2.2. Línea de post financiación - BICE

Destinatarios: Productores primarios, de manufacturas de origen agropecuario e industrial, de bienes durables y de bienes de capital.

Monto a financiar: Hasta el 100% del precio de los bienes, neto de descuentos y bonificaciones. Desde U\$S 20.000 hasta U\$S 3.000.000, para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes. Desde U\$S 200.000 hasta U\$S 15.000.000, para plantas industriales y proyectos llave en mano.

Plazo del Crédito: Hasta 4 años a partir del primer desembolso

(8) BICE: A partir del 2003, la entidad fue autorizada, a otorgar créditos en forma directa.

(9) Fuente: Banco de Inversión y Comercio Exterior – Agosto 2005 -

Tasa de Interés Activa: Hasta 3 años de plazo: Desde Libor + 3,0 hasta Libor + 5,0; Desde 3 a 5 años: Libor + 4,0 hasta Libor + 6,0; 5 a 8 años: Libor + 5,0 hasta Libor + 7,0; 8 a 10 años: Libor + 6,0 hasta Libor + 8,0.

4.2.3. Banco de la Nación Argentina

4.2.3.1. Pre financiación de exportaciones - BNA

Los exportadores finales de los sectores agropecuario, industrial y minero, que sean clientes del BNA y dispongan de un límite de crédito aprobado, podrán acceder a esta financiación.

La línea provee(10): a) Recursos, para producir los bienes a exportar; b) Capital de trabajo, por hasta 180 días de plazo, antes del embarque. En casos donde existan ciclos de producción más largos, el plazo puede ampliarse hasta 270 días (bienes agrícolas y laneros) o 360 días (bienes de capital).

Requisitos: Además de la vinculación crediticia con el Banco:

- Para el Sector Agropecuario: Crédito documentario irrevocable abierto a su favor; o Contrato u Orden de Compra en firme; o Confirmación de la transacción por parte del broker interviniente o del comprador, debiendo constar expresamente, que el destino de la mercadería es la exportación.

- Para los Sectores Industrial y Minero: Crédito documentario irrevocable abierto a su favor; o Contrato u Orden de Compra en firme.

Moneda: dólares estadounidenses - *Monto:* hasta el 80% del FOB

Cancelación: a) Con la percepción del pago de la venta al exterior, sin exceder el plazo máximo acordado, o; b) Al momento en que se otorgue un eventual post financiamiento de exportación, por parte del Banco.

4.2.3.2. Post financiación de exportaciones - BNA

El BNA tiene una línea de financiación de exportaciones de bienes de capital y plantas llave en mano, a mediano y largo plazo, "*sin recurso*"; y otra de financiación de exportaciones de bienes en general (incluye bienes de consumo durables) a corto plazo, "*con recurso*" o "*sin recurso*".

Destinatarios: Los exportadores finales de bienes de capital, plantas "llave en mano" y de otros bienes en general.

En operaciones "*con recurso*", el exportador deberá estar vinculado crediticiamente al BNA. En operaciones "*sin recurso*", se deberá ser titular de una cuenta corriente o, sujeto a ciertas restricciones, sólo ser beneficiario de créditos documentarios de exportación notificados por el BNA.

Requisitos

- Para exportaciones de bienes de capital y plantas "llave en mano":

(10) Fuente: Banco de la Nación Argentina - Agosto 2005 -

- Seguro de Crédito a la Exportación, con excepción de las exportaciones con destino final a Paraguay, Brasil, Uruguay, Bolivia y Chile; siempre que las Letras emergentes de la financiación, se afecten a los Convenios de Pagos y Créditos Recíprocos suscriptos entre el BCRA y sus similares de esos países.

- Aval de las Letras por un banco del exterior que satisfaga al BNA, o por una institución autorizada a operar a través de los Convenios de Pagos y Créditos Recíprocos, endosadas a favor del BNA sin recurso.

- Para exportaciones de bienes en general a corto plazo:

- Documentos de embarque negociados conforme.

- Endoso de Letras de Cambio o cesión de los derechos de cobro de la institución, autorizada a operar a través de los Convenios de Pagos e instrumentos de pago, según corresponda.

Para operaciones con recurso, se podrán requerir garantías adicionales.

Condiciones de las financiaciones

- Exportaciones de bienes de capital y plantas "llave en mano": Son operaciones sin recurso, en dólares estadounidenses, en plazos de hasta 5 años, y por hasta el 100% del valor FOB o CFR o CIF (o sus equivalentes).

También se podrá financiar hasta el 10% del valor FOB o FCA en repuestos y accesorios; hasta el 100% de los servicios técnicos facturados concernientes a la instalación y puesta en marcha del bien exportado con un máximo del 10% del valor FOB o FCA, y hasta el 100% de la prima de Seguro de Crédito a la Exportación contra los riesgos extraordinarios.

- Exportaciones de bienes en general: Se implementan con o sin recurso, en dólares estadounidenses, por hasta 360 días; pudiendo alcanzar hasta el 100% del valor de los documentos.

4.2.3.3. Financiación para participar en Ferias Internacionales - BNA

El BNA, cuenta con una línea crediticia, para la participación de personas físicas o jurídicas, exportadoras y/o productoras de bienes y servicios argentinos, en Ferias y Exposiciones o Salones Internacionales en el exterior.

Requisitos: a) Vinculación crediticia del exportador/productor con el BNA. b) Garantías a satisfacción del BNA. c) Declaración Jurada del exportador o productor argentino, detallando entre otros puntos: Feria o Exposición Internacional a participar, total de gastos a su cargo, el monto de apoyos que eventualmente otorguen los países u organizadores del evento, y monto del crédito.

Monto máximo: \$ 60.000, por beneficiario y por feria, exposición o salón internacional. El apoyo es de hasta el 70% de los gastos en el exterior.

Los gastos que financia el BNA son: alquiler, diseño e instalación del stand; alquiler de equipo audiovisual; catálogos y material de difusión; flete y seguros de los elementos a exhibir, excluyendo gastos de nacionalización del producto exhibido; pasajes y alojamiento de los participantes.

Tasa: Cartera General del BNA en pesos - *Plazo:* Hasta 2 años.

4.2.4. Consejo Federal de Inversiones - C.F.I.

El Fondo Federal de Inversiones, instrumento financiero del CFI, coopera mediante el crédito, con el sector privado, en la implementación de proyectos o programas específicos, en los niveles de preinversión e inversión.

Ha desembolsando hasta el año 2002, 5.512 préstamos a micro emprendimientos productivos y a pymes, por montos superiores a los U\$S 158 M. Desde 2003 hasta mediados del 2005, otorgó 775 créditos por mas de \$ 46 M.

A agosto 2005(11) se encuentran vigentes las líneas: "de Créditos para la Reactivación Productiva" y "Créditos para la Producción Regional Exportable".

Créditos para la producción regional exportable:

Brinda asistencia financiera a las empresas cuya producción muestre perspectivas exportables.

Montos: Hasta U\$S 150.000, sin superar el 70% de la inversión total.

Plazos de amortización: a) Prefinanciación de exportaciones: Hasta 180 días, prorrogables por 90 días adicionales. b) Apoyo a la Producción Exportable: Hasta 18 meses a contar desde el desembolso del crédito.

Tasa de interés: LIBO más 2 puntos.

Garantías: a) Prefinanciación de exportaciones: A satisfacción del agente financiero. b) Apoyo a la Producción Exportable: Garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al 130% del préstamo. En créditos menores a U\$S 6.000, las garantías serán a satisfacción del agente financiero.

Moneda: En dólares estadounidenses, liquidables en pesos al tipo de cambio de referencia del BCRA al día anterior del desembolso.

Destinatarios: Mipex productoras y/o proveedoras de bienes e insumos, destinados a la exportación o que formen parte de mercaderías exportables.

Destino de los créditos: a) Prefinanciación de exportaciones; y b) Financiamiento de actividades vinculadas a la producción exportable, admitiendo los siguientes destinos: b.1) Preinversión: certificaciones de calidad, promoción de productos en el exterior, etc.; b.2) Capital de trabajo; y b.3) Activos Fijos, siempre que la inversión permita una rápida devolución del crédito.

4.2.5. Aportes No Reembolsables - SECyT

La Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Nación, destina una partida anual a Aportes No Reintegrables para innovación tecnológica, que aumente la competitividad de cadenas agropecuarias, agroindustriales y agroalimentarias.

Los proyectos elegibles, deberán cumplir con alguno de los siguientes objetivos: el desarrollo de nuevos productos o incorporación de mejoras que brinden mayor valor agregado y/o grado de diferenciación, que posibiliten competir en el mercado interno e internacional; etc.

4.2.6. Financiación del IVA de Bienes de Capital - Ley 24.402

Por medio de esta Ley, el Estado toma a su cargo, los intereses de créditos, que los beneficiarios soliciten a entidades bancarias, para recuperar el IVA, abonado por compras o importaciones de bienes de capital nuevos, afectados a la producción de bienes a ser exportados. También las empresas de Leasing, serán beneficiarias de este régimen, en aquellos casos en que el IVA grave la compra o importación definitiva de bienes muebles, destinados a leasing.

La financiación puede ser hasta 4 años de plazo; con amortización en cuotas mensuales y consecutivas; por hasta el 100% del IVA abonado; el BNA define la tasa para este régimen, y hasta una tasa efectiva anual del 12%.

4.2.7. Banco Mundial - Corporación Financiera Internacional

Diversas empresas de nuestro país (Aceitera General Deheza, Banco Río, HSBC, Pan American Energy, Vicentin, San Miguel), obtuvieron préstamos de la Corporación Financiera Internacional, brazo crediticio del Banco Mundial.

En mayo de 2005(12) la CFI, autorizó un crédito por U\$S 40 M al Banco Galicia, a 7 años de plazo, para destinarlos a otorgar préstamos a pymex.

4.2.8. Banco Nacional de Comercio Exterior de México (Bancomext)

Ofrece través del BICE, una línea destinada a financiar exportaciones argentinas, de bienes y servicios de origen mexicano (excepto petróleo).

Plazo: hasta 180 días – *Monto:* hasta el 100% del valor factura.

4.2.9. Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)

Las empresas argentinas interesados en exportar, invertir o transferir tecnología a América Central, podrán acceder a partir del octubre de 2005, a una línea de financiamiento de U\$S 150 millones del BCIE(13). Los créditos a Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica -juntos representan la quinta economía latinoamericana-, pagarán una tasa Libo + 3 puntos.

4.2.10. Corporación Andina de Fomento - CAF

La línea de crédito de la CAF está destinada a financiar exportaciones argentinas -principalmente de empresas pymes-, a los países integrantes del Pacto Andino (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), un bloque que compra productos nacionales por más de U\$S 1.200 M al año.

Monto: Hasta U\$S 25 millones *Plazo:* Hasta 3 años

Tasa de interés máxima: 7% para un plazo de tres años

Requisitos: Carta de Crédito o Letra de Cambio, en el marco de la ALADI.

4.2.11. Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

La Dirección de Industria, Comercio y Servicios dispuso en el 2005, un subsidio para mejorar la capacidad exportadora de las PyMEs de la Ciudad.

La presentación de proyectos a ser cofinanciados, están orientados a la incorporación de nuevas tecnologías, desarrollo de nuevos productos, promoción comercial en el exterior, adecuación a normas de calidad y

(11) Fuente: Consejo Federal de Inversiones – Agosto 2005 -

(12) Fuente: Infobae – 24 de mayo de 2005 -

(13) Fuente: Ministerio de Economía

estándares internacionales.

Las pymex beneficiadas, recibirán un subsidio por hasta el 50% del proyecto, por un monto máximo de \$50.000.

- **Líneas crediticias del Banco de la Ciudad de Buenos Aires**

El Banco Ciudad ofrece distintas líneas crediticias para pymes, participando además del cupo de tasas bonificadas de la SEPMEyDR.

Prefinanciación y Financiación de Exportaciones

Línea destinada para los habituales exportadores, no commodities. En Dólares Americanos. Sujeto a calificación crediticia.

Plazo: Hasta 180 días. Con Orden de Compra en firme o Carta de Crédito o Contrato o Cuenta Corriente, presentando el plan de producción.

Monto: Hasta el 80 % de la orden de compra en firme, carta de crédito, contrato o cuenta corriente presentando el plan de producción.

El exportador debe presentar declaración jurada, comprometiéndose a no prefinanciar más del 75% de la operación en todo el sistema.

Línea de crédito para Certificar productos Kosher

Es cada vez mayor la demanda mundial de estos productos, y varias pymex argentinas están incursionando en este mercado. Hay varios sellos rabínicos, nacionales e internacionales que certifican que un producto es Kosher. Significa que una autoridad rabínica ha seguido paso a paso y de manera estricta, su elaboración, para que se ajuste a lo que dice el Antiguo Testamento y, conforme a esto, el producto sea "adecuado" o "limpio", es decir, "Kosher", la palabra hebrea que hace referencia a las leyes religiosas judías en el tema de la alimentación.

Para afrontar los costos de la certificación(14), por una iniciativa del Instituto Pyme del Banco Ciudad y la Cámara Argentino Israelí, el Banco Ciudad lanzó una línea crediticia especial para Certificación Kosher, destinada a pymes alimenticias. Se ofrecen tasas fijas a 12 meses (al 9%, 12% y 14%), a 36 meses (al 15%) o bien tasa variable a 60 meses, al 10 %.

4.2.12. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires

A través de la unidad de gestión BANexo, dependiente del Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción, el gobierno de la Provincia reúne diversas herramientas para financiar a las empresas de la región.

- **Fondos Productivos – Fideicomiso**

Tiene por objetivo la constitución de un fondo local permanente, rotativo y creciente, cuya conformación resulte atractiva en seguridad y rendimiento para los inversores particulares o institucionales, mediante el uso de instrumentos que hagan posible la inversión local y / o regional.

Pueden financiarse bajo este esquema, a proyectos industriales, comerciales, de servicios y también desarrollos inmobiliarios, agrícolas, ganaderos y mineros. Por este medio, se financiaron a muchas pymex de la Provincia.

(14) Diario La Nación, Suplemento de Comercio Exterior, 26/07/2005

El modelo bajo la estructura del fideicomiso, se conforma con: *El inversor*: Presta el dinero por un plazo determinado, a cambio de seguridad de devolución e interés. - *El administrador fiduciario*: cumple con las instrucciones ordenadas al constituirse el fideicomiso, especialmente se ocupa del seguimiento y verificación del cumplimiento de las obligaciones asumidas por las partes. - *Las empresas tomadoras de fondos* para financiar su proyecto, que los devuelven en la fecha suscrita en el contrato de préstamo. - *Las garantías*: para ser sujeto de crédito de estos fondos, el deudor debe otorgar garantías a satisfacción del inversor o del garante institucional (FOGABA, S.G.R., etc.)

- **Línea Fuerza/PyME del Banco de la Pcia. de Buenos Aires⁽¹⁵⁾**

Sin ser una línea específica para pymex, tiene un amplio destino que las abarca: capital de trabajo, inversión en bienes de capital y otros bienes, obra civil, tecnología y/o servicios para aplicar a la producción de bienes y servicios.

Montos máximos: personas jurídicas \$1 M; personas físicas: \$750.000.

Financiamiento: hasta el 75% de la inversión neta de IVA, para bienes nuevos, y hasta el 50% del valor de compra o tasación, en bienes usados.

Sistema de amortización: alemán con cuotas mensuales trimestrales o semestrales, y período de gracia de hasta 6 meses.

Garantías: A consideración del banco, si la pyme no posee garantía, podrá obtenerla a través del Fondo de Garantías Buenos Aires (FO.GA.BA.).

Tasas Fijas en Pesos: 1 año: 5% -2 años: 6,5% -3 años: 7,5% -4 años: 8%

4.2.13. Gobierno de la Provincia de Santa Fe

Además del Fondo Específico de Riesgo Fiduciario, que se detalla en "Fideicomisos Regionales de Inversión", la Provincia cuenta con el Programa Ganadero de Créditos a tasas subsidiadas, destinado a los pequeños y medianos productores ganaderos de Santa Fe, para la etapa de cría y recría.

Destino: Prefinanciación para crianza de novillos de exportación

Monto: hasta \$ 40.000 por unidad productiva - *Plazo*: hasta 12 meses.

Tasa Neta de compensación: 5,25 % TNA Vencida Fija (16)

El Programa también financia Infraestructura y Genética.

4.2.14. Fideicomisos

Entre los distintos tipos de fideicomisos, creados con el objeto de dar garantías o financiar a las pymes, podemos enunciar: Fondos Fiduciarios con aval de S.G.R., Fondo de Garantías PyME, Fondo Nacional PyME, Fideicomisos Financieros, Fideicomisos Regionales de Inversión (FRI), etc.

4.2.14.1. Fideicomisos Regionales de Inversión -FRI-

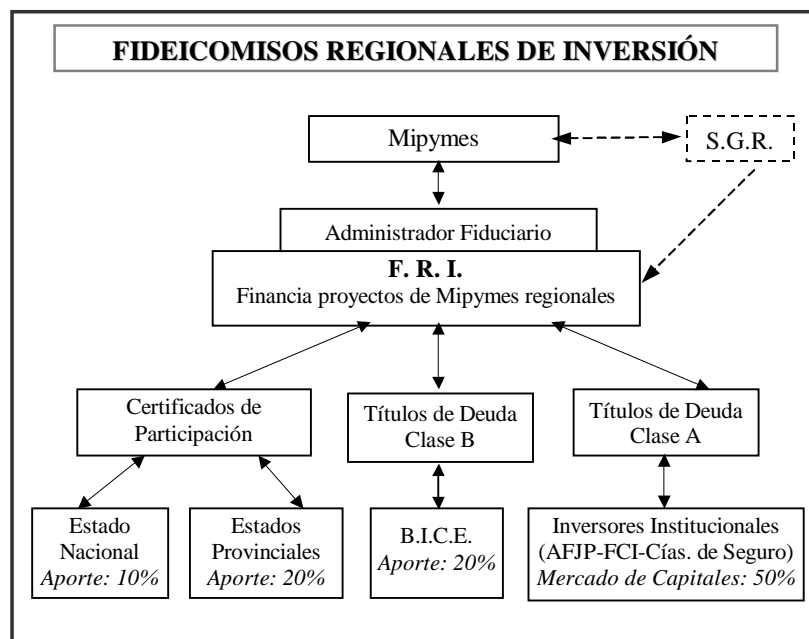
Por convenio entre la Nación, el BICE y las provincias, se instrumentan fideicomisos para la financiación de proyectos de PyMEs -radicadas en la Provincia que los constituyan- que no cumplen todos los requisitos exigidos por el BCRA, para acceder a financiamiento. En el Cuadro "Fideicomisos Regionales de Inversión", se describe

(15) Banco de la Pcia. de Buenos Aires – Agosto 2005

(16) Banco Credicoop – Agosto 2005

la estructura de esta operatoria(17).

Al no estar regulados por el BCRA, tienen menores costos (reservas-previsiones) respecto a los créditos de entidades financieras, pudiendo ofrecer mejores plazos y tasas -contando además con la bonificación de la SEPyme-.



Se detallan a continuación ejemplos de FRI creados en los últimos años:

a) **Fideicomiso Productivo Mendoza:** Con este fideicomiso en el año 2000, se puso en marcha un Programa de Reconversión de economías regionales. Con aportes del Nación, se otorgaron créditos a 600 pymes productoras de uvas comunes, para que reconviertan su producción hacia vides finas, con mayor valor agregado, destinadas a la exportación. Los créditos tienen hasta 10 años de plazo, con 3 de gracia, y a tasas bonificadas del 5,5% anual(18).

Además de este proyecto, el Fideicomiso prefinancia exportaciones y capital de trabajo, a pymes dedicadas a la industria, turismo y fruti horticultura.

b) **Rafaela Exporta:** Otorga créditos para la pre y post financiación de exportaciones, de empresas y productores de Rafaela. Los aportes fueron realizados, por el BICE y el Nuevo Banco de Santa Fe (agente fiduciario).

c) **Rosario Exporta:** Créditos para la pre y post financiación de exportaciones, de empresas que operan en Rosario y su zona de influencia. El BICE y el Banco Municipal de Rosario realizaron los aportes del Fondo.

d) **Chubut Exporta:** Destinado a financiar exportaciones de manufacturas, lana cueros, carnes ovinas y bovinas, frutas finas, agroindustrias y productos de mar, tanto frescos como elaborados.

e) **Fideicomiso La Pampa Exporta:** Desarrollado por el BICE, financia la compra de hacienda, la siembra de cosecha fina y gruesa, y la producción de bienes destinados al mercado mundial.

(17) Porto, José M. – Obra citada.

(18) Revista del IICA Sector Agroalimentario Argentino - Año III N° 3 - 2000 -

El fondo fiduciario por \$15 M, con aportes del BICE y de La Pampa, tiene una duración de 3 años. El administrador fiduciario es el Banco de La Pampa, y la SEPyMEyDR, subsidiará en un 3%, la tasa de los préstamos en dólares.

Destino: Prefinanciación de exportaciones de personas físicas y jurídicas, que ejerzan su actividad en la Pcia. de La Pampa, con 2 años en su actividad, y con al menos una exportación exitosa en el curso del último año.

Mínimo a Financiar: U\$S 20.000 - *Máximo a Financiar:* U\$S 50.000

Plazo del Crédito: Hasta 180 días - *Tasa:* 10% nominal anual(19)

4.2.14.2. Fideicomisos de Garantía - Fondos Fiduciarios

Se enuncian a continuación, otros ejemplos del uso de la figura del Fideicomiso como instrumento de financiación:

- ***Fondo Específico de Riesgo Fiduciario – Santa Fe***

A inicios del 2005(20), por Ley Provincial 12.396, Santa Fe dispuso \$ 5 M para crear un Fondo de Riesgo Específico, que permitirá avalar operaciones por \$ 20 M. El Fondo, que tiene a Garantizar SGR como fiduciario, y en el que participan el BICE, los Bancos Nación, Municipal de Rosario y el Nuevo Banco de Santa Fe, beneficiará a pymes de la provincia; convertida en la mayor exportadora de aceites, subproductos oleaginosos, carnes y lácteos del país.

Los créditos serán de hasta \$250.000; y, con el esquema de garantías provinciales, los plazos y tasas serán similares a las de grandes empresas.

- ***Fondo Fiduciario de Entre Ríos***

A mediados del 2005 se conformó un Fondo Fiduciario de \$ 900.000, para prefinanciar exportaciones del sector avícola entrerriano. Los fondos serán aportados por el Consejo Federal de Inversiones (CFI) como fiduciante, actuando el Nuevo Banco de Entre Ríos como fiduciario(21).

Con esta herramienta financiera, se brindan créditos para facilitar los procesos de exportación avícola entrerriana, beneficiando a los frigoríficos y a los pequeños productores, integrantes de la cadena productiva de este sector.

- ***Fideicomiso de Administración y Garantías***

A inicios del 2005 la firma Noelma, 4° productor avícola del país, necesitaba financiar el aumento de la productividad de su cadena de proveedores, para aumentar sus exportaciones.

Para ello se constituyó un Fideicomiso de Garantías, por \$ 6,5 M, a cinco años, estructurado por el BICE, Garantizar SGR y Noelma. Esto permitió que un primer grupo de 40 productores, pudiera financiar la construcción de galpones de última generación, avalados por las autoridades sanitarias de la Unión Europea, a un costo promedio de \$ 110.000 cada uno.

Se estima que cada productor, que pagará en especie, necesitará entre 5 y 6 años para devolver el capital. Cuando la exportadora retira el producto y paga a sus proveedores, retiene el importe para pagarle a la entidad presta-dora, en un esquema triangular, sin que el productor desembolse un peso(22).

4.2.14.3. Fideicomisos Financieros

(19) Fuente: Banco de Inversión y Comercio Exterior - Agosto 2005 -

(20) Fuente: Garantizar Sociedad de Garantía Recíproca - Junio / julio 2005 -

(21) Fuente: Argentina Exporta – La Razón – 6ª Edición de 2005

Como apreciamos en el Cuadro “Fideicomisos Financieros Pymes”, la mayoría de los fideicomisos colocados en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, tuvieron como destino financiar a pymes exportadoras.

FIDEICOMISOS FINANCIEROS PYMES				
Junio 2002 – Mayo 2005				
Fideicomiso	Cantidad de Pymes	Destino	Fecha	Monto
Secupyme I	38	Financ. Exportaciones de Arroz	12-2002	u\$s 1.350.000
Secupyme II	17	Financ. Exportaciones de Porotos	04-2003	u\$s 1.800.000
Secupyme III	43	Financ. Exportaciones de Soja, Girasol y Maíz	10-2003	u\$s 3.885.000
Secupyme IV	40	Financ. Exportaciones de Arroz	11-2003	u\$s 2.012.500
Secupyme V	24	Financ. Exportaciones de Soja, Porotos, Maíz, Algodón y Aluvia	02-2004	u\$s 2.671.000
Prog. Arg. I OLIVA	3	Financ. Exportaciones de Aceite de Oliva	06-2004	u\$s 3.000.000
Secupyme VI	23	Financiación Exportaciones de Soja, Maíz y Oleaginosas	05-2004	u\$s 1.435.200
Secupyme VII	78	Financiación Exportaciones de Soja, Maíz y Oleaginosas	10-2004	u\$s 6.085.000
Secupyme VIII	76	Financiación Exportaciones de Soja y Arroz	11-2004	u\$s 3.512.000
Secupyme IX	11	Productores de Arroz - Consumo interno	12-2004	\$ 2.872.000
Secupyme X	55	Productores de Soja y Porotos	02-2005	u\$s 5.194.000
Secupyme XI	8	Productores Vitivinícolas	04-2005	u\$s 1.650.000
414 Pymes			Total emitido en \$	2.872.000
			Total emitido en U\$S	32.594.700
En todos los casos, actúa como Fiduciario el Banco de Valores S.A. - Los Fideicomisos Secupyme se emitieron con aval de Garantizar S.G.R. y el Prog. Arg. I OLIVA tuvo como aval un Fideicomiso de Garantía				
Fuente: Banco de Valores S.A. - Departamento Pyme BCBA				

El costo financiero pagado por las emisoras, ha ido descendiendo de acuerdo a la situación macroeconómica del país, los primeros fideicomisos se colocaron al 9,5% anual. Durante el 2004, pese a que el monto de las colocaciones se incrementó, y los plazos de cancelación iniciales se alargaron hasta 330 días (Secupyme XI), la pymes pagaron tasas cercanas al 4,15% anual.

FUENTES CONSULTADAS

- Argentina Exporta – Diario La Razón

- Banco Credicoop
- Banco de la Ciudad de Buenos Aires
- Banco de la Nación Argentina
- Banco de la Provincia de Buenos Aires
- Banco de Valores S.A.
- BICE: Banco de Inversión y Comercio Exterior
- CEP: Centro de Estudios para la Producción - Secretaría de Industria, Comercio y Pymes del Ministerio de Economía y Producción.
- Consejo Federal de Inversiones
- Departamento Pyme de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires
- Diario Infobae
- Diario La Nación, Suplemento de Comercio Exterior
- Fundación Export.Ar
- Garantizar Sociedad de Garantía Recíproca
- Infoleg – Ministerio de Economía
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto
- Porto, José M. - Fuentes de Financiación - Editorial Osmar Buyatti - 2004.
- Revista del IICA Sector Agroalimentario Argentino - Año III N° 3 - 2000 –
- Revista Pymes ⁺ - Comercio Exterior - Clarín
- Revista Valor FOB, Temas de Comercio Exterior
- Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional

CONCLUSIONES

- Con el nuevo contexto cambiario, entre el 2002 y el 2004, 2.700 nuevas pymes comenzaron o volvieron a exportar (de aproximadamente 10.600 en el 2001, pasaron a cerca de 13.300 en el 2004). Si bien el dato es positivo, considerando que las pymes argentinas son alrededor de 1.000.000, también podemos concluir que el tipo de cambio no era la barrera que impedía su desarrollo exportador: la devaluación solo mejoró la capacidad de ventas al exterior de menos del tres por mil (3‰) de las pymes nacionales.

- El Sistema Financiero tradicional sigue estando ausente para financiar a las pymes, a tal extremo que el Estado tuvo que imponer en el 2004, un sistema de multas a las entidades financieras, para que realmente colocaran entre las pymes, los cupos de crédito licitados a tasas bonificadas.

- Se desarrollan en los últimos años, fuentes de financiación no tradicionales para las pymes, como los Fideicomisos; que en sus distintas modalidades, suplen el carácter de intermediario financiero, que no cumplen los bancos con estas empresas.

- Las Sociedades de Garantía Recíproca, tendrán un rol cada vez mas activo: a partir de la modificación introducida por la Ley 25.300, están obligadas a avalar créditos de pymes, para acceder a la deducción en el Impuesto a las Ganancias de sus aportes al Fondo de Riesgo; considerando que en el último año y medio se crearon nueve S.G.R., habrá en el/los próximo/s año/s mayor oferta de avales, para que las pymes gestionen créditos.

- Con el mayor conocimiento de ambas figuras, Fideicomisos y S.G.R., por inversores privados, el gobierno nacional, los estados provinciales y las propias entidades financieras, se incrementará su utilización;

con beneficios particulares para las pymex, que pueden garantizar sus créditos con divisas.

- El Mercado de Capitales, años atrás prácticamente inexistente para las pymes argentinas, es ahora, una incipiente pero promisorio alternativa de financiación para estas empresas.

- En enero de 2005 se promulgó la Ley 26.005 de Consorcios de Cooperación, es necesaria su rápida y adecuada Reglamentación y su implementación por el BCRA, para que los Consorcios de Exportación sean sujetos de crédito.

- La Ley 25.924 permite la amortización acelerada en el Impuesto a las Ganancias, y la devolución anticipada del IVA, en los proyectos de inversión cuya producción se destine exclusivamente a exportación. El exceso de requisitos y/o la falta de conocimiento por parte de las pymes, particularmente las pymex que serían las mas beneficiadas, hace que en el último llamado a concurso, solo se halla utilizado el 10% de los \$ 200 M previstos.

- Resulta de suma importancia para las pymex la Resol. AFIP N° 1.639/04, que permite el cobro de reintegros a la exportación, aplicándolos a la cancelación de deudas de seguridad social, impositivas y aduaneras. Muchas pymes realizaban su primer exportación con gran esfuerzo, y luego no podían cobrar reintegros -de hasta el 6% del FOB-, porque primero debían saldar una deuda fiscal, y ya habían agotado su capital de trabajo. Esta Resolución permite cortar un círculo vicioso, en el cual muchas pymex no pagan sus deudas con el Estado, porque no pueden cobrar sus créditos con el Estado.

- Existe desconocimiento de las ventajas del factoring internacional y el forfaiting, donde las pymex pueden acceder a créditos para pre o post financiación, a partir de la calificación crediticia que recae sobre el importador.

- Las exportaciones de las micro y pequeñas empresas tienen un valor agregado de 943 U\$S, las medianas y chicas 608 U\$S, mientras que en las grandes empresas solo alcanza a los 353 U\$S promedio. Para lograr ese mayor valor agregado, las pymex demandan mas mano de obra. Sin embargo, solo el 9% de las exportaciones argentinas es realizada por pymes; en la Unión Europea ese porcentaje supera el 15% y en los Estados Unidos es mayor al 30%.

Por lo tanto, en post de solucionar un grave problema de nuestro país, como lo es el desempleo, es altamente recomendable la profundización de políticas activas que tengan como destino principal a estas empresas: a) flexibilizando requisitos de acceso al crédito, tanto del BCRA como de las distintas dependencias que ofrecen líneas crediticias o subsidios a las pymes; y b) difundiendo eficientemente, las distintas fuentes de financiación y fomento existentes.

FUENTES DE FINANCIACIÓN Y FOMENTO PYMEX

RESUMEN

Durante el año 2004, cerca de 13.300 pequeñas y medianas empresas realizaron ventas al exterior. Las exportaciones de las micro y pequeñas empresas tienen un valor agregado de 943 U\$S, mientras que en las grandes empresas solo alcanza a los 353 U\$S promedio. Para ese mayor valor agregado, las pymex demandan mas mano de obra, lo que resulta de singular importancia para nuestro país, con altos índices de desempleo o subempleo. Sin embargo, solo el 9% de los U\$S 34.453 millones exportados en el 2004, fue realizado por pymes.

Existen diversas fuentes de fomento y de financiación, no adecuada-mente difundidas y/o con excesos de requisitos para su acceso, y por lo tanto subutilizadas por las pymex argentinas.

El presente trabajo, tiene como objetivo contribuir a la difusión de las alternativas de estímulo vigentes, para las pymes exportadoras.

Fuentes de Fomento

- Asesoramiento Gratuito para la Preparación de Estudios de Mercado, Plan Estratégico de Exportación, Armado de Consorcios de Exportación, participación en Ferias Internacionales, Cálculo de Costos de Exportación, Tramitación de Certificados de Origen, etc.
- Difusión gratuita de la oferta exportable, búsqueda de contraparte en el exterior, software sin cargo para pagina web de la pymex, etc.
- Capacitación gratis sobre Practicas en el Comercio Exterior, operatoria bancaria internacional, normativas sanitarias, fitosanitarias, tecnológicas, etc.
- Bonificación de hasta el 40% en los costos de asistencia a Ferias Internacionales. Subsidios o Aportes No Reembolsables para Estudios de Mercado o Certificación de Normas de Calidad.
- Regímenes especiales para el pago de retenciones y envío de muestras de las pymex.
- Régimen de Promoción de Inversiones, con mayores beneficios para las pymes exportadoras.

Fuentes de Financiación

- Líneas bancarias para pre y post financiación con tasas subsidiadas, desde el 3,25% anual en dólares, o desde el 3,5% anual en pesos.
- Líneas específicas para Certificación de Normas de Calidad o para Asistir a Ferias Internacionales.
- Líneas de Factoring Internacional o Forfaiting, donde las pymex pueden acceder a créditos para pre o post financiación, con la particularidad que la calificación crediticia recae sobre el comprador del exterior.

Desarrollo de líneas de crédito no tradicionales

- Fideicomisos de administración, de garantía o financieros: han constituido luego de la crisis del 2001, un intermediario fundamental entre los inversores y las pymes necesitadas de crédito.
- Mercado de Capitales: Emisión de Obligaciones Negociables, Valores de Corto Plazo y de Fideicomisos Financieros de Pymes.
- Sociedades de Garantía Recíproca: en los últimos dos años se han duplicado la cantidad de estas empresas, que tienen por objetivo brindar avales técnicos y financieros para posibilitar el crédito a las pymes, a través de entidades financieras, del mercado de capitales o de inversores privados.