



# SGR

ESCRIBEN SOBRE SOCIEDADES Y FONDOS DE GARANTIAS RECIPROCAS:

JORGÉ FARRÉ,  
CARLOS TORRES,  
EDUARDO BARREIRA DELFINO,  
NORBERTO SCHOR,  
CARLOS GALETTO.



FELISA MICELI.

LA EXVICEPRESIDENTE DE ABAPPRA  
EN LA CARTERA DE ECONOMÍA.

# ¿QUÉ ES EL IdePyME?

El Plenario de Presidentes de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina tomó, día 3 de febrero de 1999, la decisión de crear un área especializada en analizar, investigar y divulgar la problemática de las Pequeñas y Medianas Empresas.

La decisión del Plenario se vinculó al rol que históricamente han tenido los bancos de ABAPPRA en el financiamiento de las PyMEs de todo el país, y en particular al rol que venía desarrollando ABAPPRA en el marco del entonces llamado "Grupo PyME".

Desde su creación el IdePyME ha puesto su mira en analizar el escenario en el que actúan las empresas en las distintas regiones del país; y ha colaborado en la evaluación y difusión de los instrumentos de política diseñados para mejorar su situación.

Es por esa razón que el Instituto PyMe de ABAPPRA ha recopilado y analizado la legislación vigente para el sector, manteniendo relaciones institucionales con las Cámaras que lo representan, instrumentado un convenio de cooperación con la SsePyME, participando en reuniones de interés sectorial, organizando jornadas de análisis y difundiendo los resultados de su trabajo.

En tal sentido podemos recordar algunas de las actividades específicas del Instituto.

Coordinación de Comisiones y elaboración de "Trabajos Técnicos" vinculados fundamentalmente al financiamiento del sector.

Participación en las reuniones de trabajo convocadas por Autoridades Nacionales, vinculadas a aspectos legislativos, normativos o instrumentales relacionados con las Pequeñas y Medianas Empresas.

Participación en las reuniones convocadas por la SsePyME vinculadas a los Programas de Bonificaciones de Tasas, Fondos de Garantías, Capacitación, etc.

Asesoramiento en la materia a actividades institucionales de ABAPPRA.

Dirección de la Revista "LeoPyME" que se publica desde el mes de agosto de 1999, con un tiraje de 30000 ejemplares; se distribuye gratuitamente a lo largo y ancho de todo el país, ya sea través de los bancos asociados o mediante suscripciones.

Publicación, en el año 2001, conjuntamente con la Unión Industrial Argentina de la "Nueva Guía de Instrumentos Financieros para PyMEs".

Publicación en el año 2004, en el marco del 45° aniversario de ABAPPRA de la obra "Las PyMes Argentinas. Mitos y Realidades".

Programación y organización del Ciclo "DESAYUNOS EN ABAPPRA", convertido en un ámbito apropiado de participación en el que economistas, funcionarios, miembros bancos asociados, empresarios analizan la situación del sector.

Actualización del "Sitio en Internet" idepyme.com.ar a través del cual se puede acceder a todos los servicios del Instituto: como actividades, capacitación, material de consulta, links de interés.

Mantenimiento del sistema "Consultas IdePyMe" que es utilizado por empresarios, estudiantes y especialistas de todo el país en temas relacionados a la temática empresarial, operatoria financiera, legislación vigente, oportunidades de negocios, capacitación, mercado de capitales, Mercosur, ALCA, etc.

En definitiva a través del IdePyME, nuestra Asociación ratifica su creciente preocupación por el desarrollo de las PyMEs con la finalidad que el sector pueda tener el rol imprescindible que le corresponde en nuestra sociedad, para posibilitar la generación de empleo y la democratización de la economía.



**LeoPyME** es una publicación mensual del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (IdePyME) de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA)

**Coordinación Técnica:** IdePyME  
**Diseño y Diagramación:** Eliana Bucafusco  
**Corrección:** Carmen Sanchez

Los artículos firmados son responsabilidad del autor y no expresan necesariamente la opinión de Abappra. Queda autorizada la reproducción mencionando la fuente.

**Sede ABAPPRA e IdePyME:** Florida 470 primer piso, C1005AAJ, Bs. As. Argentina  
 Tel. 4322-5342 y rotativas, e-mail: idepyme@abappra.com.ar, http://www.abappra.com

**Editor Responsable**  
**ABAPPRA**

**Impresión:** SolPrint S.A. solprint@ciudad.com.ar

## EDITORIAL



Ha comenzado un nuevo año de actividad para el **IdePyME** en un ambiente caracterizado por una renovada conciencia sobre el rol de las pequeñas y medianas empresas en nuestra sociedad.

En efecto, ya nadie parece discutir la importancia de las PyMEs en la generación del empleo, inversiones, sustitución de importaciones, exportaciones calificadas. Tampoco parece haber mayores divergencias en la necesidad que el Estado intervenga a través de instrumentos adecuados para favorecer el nacimiento y fortalecimiento de las empresas, prestando asistencia técnica, difundiendo las ventajas que ofrece a las PyMEs, nivelando tasas de interés, o instrumentando medios adecuados para favorecer el acceso al crédito.

Precisamente en materia de financiamiento hemos destacado, reiteradamente, la trascendencia de la flexibilización de normas regulatorias del BCRA; el esfuerzo fiscal que representan los programas de bonificación de tasas tanto en el plano nacional como de algunas provincias; la clara estrategia de los bancos, en particular públicos y cooperativos, en apoyar financieramente a las PyMEs; también los avances logrados por el mercado de capitales, y en el diseño de un sistema de garantías.

En tal sentido - más allá de un necesario debate - los analistas coinciden en señalar la recuperación de los créditos al sector privado no financiero, que tuvieron un importante incremento durante el año pasado, sobre todo en préstamos de corto plazo a través del descuento de cheques y cuenta corriente.

Claro está que, más allá de la notoria recuperación del crédito, no podemos desconocer lo que un reciente informe de la **Fundación Observatorio PyME** puso de relieve: el proceso inversor de las PyMEs se vino desarrollando con escasa participación del crédito bancario.

Quizás es por esa razón que el informe no vacila en catalogar como el inicio de una "revolución crediticia" al reciente lanzamiento del gobierno, a través del Banco Nación, de una línea destinada a financiar inversiones productivas, Y si bien, allí se plantean ciertas dudas sobre la colocación de los créditos en el sistema productivo, no es menos cierto que el informe termina remarcando la importancia de financiar inversiones para que las empresas disminuyan sus márgenes de rentabilidad a través de los precios.

En ese orden de medidas, parecen encuadrarse, las recientes medidas del BCRA que permiten la ampliación del uso de los fideicomisos de garantía previstos originariamente para la construcción, cuya aplicación podrá extenderse en materias comercial o industrial.

En el plano institucional no podemos dejar de hacer referencia a la designación de **Felisa Miceli**, ex titular del Banco Nación y ex vicepresidente de ABAPPRA, en la cartera de Economía en reemplazo de Roberto Lavagna. A ese respecto nos permitimos transcribir sus declaraciones vinculadas a inversiones, economías regionales y Pequeñas y Medianas Empresas, hechas a **LeoPyME** cuando ocupaba aún la Presidencia del BNA.

Queremos destacar, en este número **45° de LeoPyME**, las designaciones de **Ricardo Lospinnato** al frente del Banco de la Nación Argentina, de **Martín Lousteau** como responsable del Banco de la Provincia de Buenos Aires, y de

**Antonio Martín Amengüal** en carácter de titular del Banco de Formosa S.A., todas ellas entidades asociadas a ABAPPRA.

En este número de **LeoPyME** abordaremos el análisis de uno de los instrumentos de acceso al crédito más novedosos en los últimos años, como los son los Sistemas de Garantía, muy desarrollados en países europeos y americanos.

En tal sentido hemos contado con la valiosa colaboración de **Jorge Eduardo Farré** Director Nacional de Asistencia Financiera para MiPyMEs, quién expone a nuestros lectores la significación de los sistemas garantías para las grandes y pequeñas empresas, el Estado y las entidades financieras; de **Carlos Oscar Torres** Gerente de la Cámara de Sociedades y Fondos de Garantía, quién brinda desde la óptica del sector, un detallado panorama sobre el desarrollo del sistema; de **Eduardo Barreira Delfino** docente universitario en temas bancarios y financieros, quién pone el acento en la importancia de los Fondos y SGR para el recupero del crédito; de **Norberto Schor** Presidente de Garantizar SGR, quién después de historiar el desempeño de la empresa, hace hincapié en su operatoria; y de **Carlos Galetto** Gerente General del Fondo de Garantía de la Provincia de Buenos Aires (FOGABA), que explica las ventajas de operar con ese Fondo.

Al mismo tiempo, completando nuestro análisis sobre la gravitación del sistema, comentamos el detallado trabajo de **Alejandro Banzas** sobre "Sociedades de Garantía Recíproca. Una herramienta para el desarrollo del crédito PyME", que analiza en profundidad el tema. Por último remarcamos la importancia de la reciente resolución del

BCRA sobre los certificados de garantía emitidos por FOGAPyME

Bajo la misma directriz - el financiamiento - y por lo novedoso que es en nuestro país, incluimos una nota de opinión de **Eduardo T. Amadeo** Coordinador de Buenos Aires Emprende destinada a difundir los alcances y características del programa del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, destinado a apoyar - a través de patrocinadores - nuevos emprendimientos, que por distintas razones, tienen dificultades a la hora de acceder al crédito bancario.

De la misma manera hacemos una referencia al trabajo elaborado por el Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina - CEFIDAR - sobre el "Desarrollo de Modelos de Scoring de Riesgo Crediticio en el Banco de la Provincia de Buenos Aires".

Por último presentamos a nuestros lectores de las distintas regiones del país una nota institucional sobre los orígenes y actividades del nuestro Instituto, invitándolos, como siempre los hemos hecho, a utilizar nuestros servicios y hacer saber sus inquietudes.

## FELISA MICELI

### MINISTRO DE ECONOMÍA DE LA NACIÓN

La funcionaria se desempeñaba como titular del Banco Nación y en tal carácter como Vicepresidente 1ª. de ABAPPRA. LeoPyME reproduce algunos de los conceptos vertidos durante una entrevista exclusiva concedida poco antes de su asunción, en los que señaló que durante su gestión el Banco llevaba colocados "dos mil ochocientos millones de pesos en las PyMEs".



#### EL FINANCIAMIENTO Y LAS INVERSIONES

*"Muchos dicen que la falta del financiamiento es uno de los limitantes de la falta de dinamismo de las inversiones, y si existiese más crédito "blando", más largo plazo se podrían concretar más inversiones. Creemos en ese sentido que el sistema financiero tiene en estos momentos una capacidad que no tuvo antes de ayudar al proceso de inversión, y tanto de la inversión privada como la inversión pública. Desde el Banco Nación nosotros hemos tenido todo el año 2005, una demanda creciente de créditos de inversión, y tenemos líneas buenas y específicas para estos segmentos, que tienen tasas muy accesibles, plazos de hasta 5 años, hemos hecho operaciones de 8 años y 10 años, en aquellos proyectos donde no se trata de incorporación de maquinaria o la refacción de un taller sino de la puesta en marcha de una nueva planta industrial. Hemos apoyado a empresas clientas del Banco de veinte o veinticinco o treinta años de vinculación que están haciendo importantes proyectos de expansión de sus actividades en el interior del país, y creemos que el sistema financiero tiene la capacidad para seguir financiando grandes proyectos de inversión. El Banco Nación financió la construcción de los dos gasoductos más grandes que se están haciendo, por quinientos millones de dólares y obligó a una ingeniería financiera compleja, con bancos del exterior, con convenios con sectores privados, porque el financiamiento se hizo a través de un fideicomiso y grandes empresas petroleras invirtieron en ese fideicomiso. Estos son ejemplos de cómo podemos direccionar el crédito hacia la inversión."*

#### LAS ECONOMIAS REGIONALES Y LAS PYMES

*"No hay que olvidar que la reactivación económica empezó desde el interior y que, como Banco que está en todo el país, hemos aprovechado la llegada a todas las regiones para apoyar los procesos de sustitución de importaciones y de dinamismo de la agroindustria que es increíble; desde la vitivinicultura en la zona de Cuyo, los cítricos en la mesopotamia y en las provincias del centro, el maní en Córdoba, en fin todas las producciones locales agropecuarias las hemos apoyado con líneas tanto para los productores como para la industrialización de esos productos y además con líneas de comercio exterior para que puedan exportar con más facilidad. Nos hemos focalizado muchísimo en dirigir el crédito a las PyMEs; uno de los grandes problemas que tenía el Banco era que tenía muy concentrado el crédito en grupos económicos, y en esta gestión hemos colocado casi dos mil ochocientos millones de pesos en las PyMEs y en el interior, y lo bueno es que estén bien porque cuando las empresas están bien los bancos estamos bien. Hemos tenido un rol muy dinámico en el apuntalamiento del sistema productivo"*

## RICARDO LOSPINNATO

### PRESIDE EL BANCO NACIÓN

El Contador Ricardo Jorge Lospinnato se desempeñaba como Vicepresidente 2° de la Entidad y fue designado por el Presidente Kichner como máximo responsable de la misma.

El Gobierno Nacional designó a Ricardo Lospinnato, con sólidos antecedentes académicos y laborales, al frente del Banco Nación y designó a Marcelo Quevedo Carrillo y Julio Gutiérrez como directores de la entidad.

Los decretos de designación, firmados por el Presidente Néstor Kirchner y la Ministro de Economía Felisa Miceli, fueron publicados en el boletín oficial con los números 45/46 y 47 respectivamente.

Ricardo Lospinnato, que se desempeñaba como Vicepresidente 2° de la Entidad, asumió la Presidencia del Banco de la Nación el día 12 de diciembre en reemplazo de la actual Ministro de Economía Felisa Miceli.

La ministro señaló durante el acto de asunción, realizado en

la sede de la entidad, que el Banco *"debe fortalecer y superar lo que se ha hecho hasta ahora en materia crediticia porque ello redundará en beneficios para la economía argentina"*. Por su parte, el nuevo Presidente indicó que la entidad *"trabaja para impulsar políticas para el crecimiento y el aumento del empleo"*, y prometió que conducirá al banco *"con pasión por la patria"*.

*"Ella -dijo Lospinnato, en alusión a Miceli- defendió con firmeza y éxito el carácter nacional del Banco Nación". El flamante titular de la entidad agregó que "cuando las cosas se hacen bien, el único cambio posible es hacerlas mejor"*.

Además de Quevedo Carillo y Gutiérrez integran el cuerpo directivo de la entidad como Vicepresidente Gabriela Siganotto; los directores Emilio García Escudero, Malvina María Seguí, Reinaldo Ostroff, Eduardo Caballero Lascalea, Santiago Nardelli, Esteban Azerbo, y José Cáceres Monié en carácter de síndico.

## EL BNA DESTINA 4.500 MILLONES DE PESOS PARA FINANCIAR INVERSIONES PRODUCTIVAS

### LA OPERATORIA SE PODRÁ REALIZAR A TRAVÉS DE PRÉSTAMOS O LEASING

El Banco de la Nación Argentina (BNA) presentó el 7 de diciembre pasado en Casa de Gobierno, con la presencia del presidente de la Nación, Néstor Kirchner, la Ministro de Economía, Felisa Miceli, y el designado Presidente del BNA, Ricardo Lospinnato, una operatoria de financiamiento para inversiones productivas.

La línea está dirigida a empresas (bajo cualquier forma societaria o unipersonal) de todos los sectores económicos cuya producción esté destinada al mercado interno o a la exportación y estará vigente a partir del 1° de enero de 2006.

El financiamiento puede ser en pesos, en el caso de inversiones nacionales o extranjeras y capital de trabajo incremental, y en dólares o euros para importaciones de bienes de capital nuevos.

#### CARACTERÍSTICAS DE LA LÍNEA

**Destino:** Inversiones dirigidas a la producción de bienes y servicios, incluyendo la compra de bienes de capital, instalación y cualquier otro tipo de activo fijo. Los bienes podrán ser nuevos, usados, nacionales o extranjeros.

**Proporción del apoyo:** para adquisición de bienes nuevos, hasta el 100% del valor de compra o tasación, IVA incluido, en caso de bienes usados, hasta el 70%.

**Plazo:** hasta 10 años.

**Subsidio:** Las operaciones acordadas podrán gozar del subsidio de tasa de interés a implementar por la Secretaría de Industria.

## EL BANCO CENTRAL AMPLIÓ EL USO DE LOS FIDEICOMISOS DE GARANTÍA

El Banco Central de la República Argentina ha creado un nuevo instrumento que amplía el uso de los fideicomisos de garantía para la construcción. Las ventajas de esta operatoria en el desarrollo del financiamiento de emprendimientos constructivos están relacionadas con la seguridad que ofrece el aislamiento del patrimonio fideicomitado.

De tal modo, mediante la Comunicación "A" 4501, se ha dispuesto otorgar el tratamiento de garantía preferida "B" a los fideicomisos de garantía vinculados a emprendimientos inmobiliarios en general.

De esta manera se ampliarán las posibilidades de uso de este instrumento para las entidades, que hasta el momento estaba acotado a aquéllos destinados a la

construcción de viviendas. En consecuencia, el tratamiento de garantía preferida "B" abarcará (además de los fideicomisos de garantía constituidos para la construcción de inmuebles destinados a viviendas) a aquéllos cuya aplicación sea tanto el uso comercial como industrial.

Un fideicomiso (Ley 24.441) es un acuerdo mediante el cual una persona física o jurídica ("fiduciante") entrega un bien a otra persona ("fiduciario"), con efectos futuros a favor de sus destinatarios ("beneficiarios"). Básicamente, las garantías preferidas "B" son aquéllas cuyo vencimiento es superior a los seis meses, en tanto que en las garantías preferidas "A" el plazo puede ser menor a seis meses.

S.G.R.

Por Jorge Farré  
Director Nacional de Asistencia Financiera para las MiPyMEs



## ¿ PORQUÉ SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA ?

### 1. [Porqué fueron creadas?](#)

En todos los países las PyMES necesitan ayuda para acceder a crédito y los Estados deben proporcionársela de alguna manera y para ello hay diversas experiencias.

Han surgido como respuesta a los problemas que deben afrontar las PyMES en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura, entre las que pueden mencionarse:

Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos relacionado con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad.

Falta de información sobre la región o sector al que pertenecen.

Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.

Limitaciones para financiar el capital de trabajo.

Financiamiento a largo plazo casi inexistente.

Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.

Un aspecto fundamental a comprender para facilitar el acceso al crédito de la PyME es que no se la puede conocer a través de papeles ni se la puede evaluar por el presente o futuro internacional del sector o mercado al que pertenece.

Para poder hacer análisis de riesgo crediticio a una PyME deben cumplirse dos elementos:

- a) Conocimiento de la empresa y del empresario;
- b) Seguimiento post-crédito para vigilar el cumplimiento del proyecto.

Para abarcar esos dos factores se debe estar "cerca" de la PyME: (i) por el territorio o; (ii) por vinculación comercial. La globalización no ha contribuido para que el diseño de líneas de crédito y el poder de decisión de otorgamiento esté cerca de la PyME.

En Argentina, el Estado luego de muchos años de otorgar crédito en forma directa con alta influencia política y sectorial y magros resultados, ha optado por las Sociedades de Garantía Recíproca.

## 2. **Cómo fueron creadas?**

Las S.G.R. fueron creadas por la llamada Ley PyME N° 24.467 del año 1995 y luego se introdujeron reformas por la Ley N° 25.300 en el año 2000.

El sistema ideado se basa en dos pilares fundamentales:

Interesar a las grandes empresas a aportar capitales que den sustento (solvencia) a las garantías a emitir y profesionalismo en la evaluación de riesgo.

Motivar a las PyMES para que se involucren en estrategias asociativas a los fines de mejorar la resolución de sus problemas.

No resulta sencillo armar un tipo de sociedad entre grandes y pequeñas empresas y generar las condiciones para que exista equilibrio entre ambos.

Los beneficios impositivos, y dar posibilidad de equilibrio a la coexistencia entre empresas grandes (eventualmente gobiernos locales) y PyMES hacen que este tipo societario sea muy particular.

## 3. **Qué hacen?**

Son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las PyMES (socios partícipes) a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones.

También pueden brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros. Es, esto último, fundamental para ayudar a la PyME en su competitividad y es un signo de correcta concepción del instrumento cuando al lado de la S.G.R. existe un Centro de Desarrollo Empresarial.

## 4. **Qué son y qué representan?**

Las S.G.R. deben actuar como intermediarios entre las PyMES y sus acreedores tratando de conseguir para sus empresas socias las mejores condiciones para que puedan obligarse.

Tienen todas las posibilidades de estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.

Pueden asesorarlos en la formulación y presentación de proyectos. Y, lo que es más importante, negociar en representación de un cúmulo de PyMES mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.

La gerencia de la S.G.R. nunca debiera olvidar que su deber es trabajar para los socios, que mayoritariamente son PyMES y, que el Estado concede beneficios impositivos,



para que a las PyMES se les facilite el acceso al crédito.

## 5. Ventajas de las partes involucradas

Los sectores con interés en las S.G.R. son:

**a) Los socios partícipes:** constituidos necesariamente micro, pequeñas y medianas empresas.

Mejora su capacidad de negociación frente al sistema financiero y grandes clientes o proveedores.

Mitiga los requerimientos de garantías al ser evaluados en función del conocimiento de la empresa y su proyecto.

Menor costo financiero o alargamiento de plazos para proyectos de inversión.

Asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito

**b) Socios protectores:** constituido por empresas de cualquier tamaño nacionales e internacionales e instituciones públicas que realicen aportes al Capital y al Fondo de Riesgo.

Desarrollo de clientes y proveedores: las SGR son una formidable herramienta tanto para profesionalizar el riesgo de exposición ante clientes PyMES como de potenciar las posibilidades de acompañamiento de proveedores en la política de expansión de las grandes empresas.

Exención impositiva: los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo son deducibles totalmente del resultado impositivo para la determinación del Impuesto a las Ganancias en sus respectivas actividades, en el ejercicio fiscal en el que se efectivicen.

**c) Entidades Financieras o acreedores de las PyMES:**

Transferencia del riesgo crediticio.

Eliminación del costo de evaluación del proyecto.

Mejor calidad de sus carteras.

Menor costo de administración de la cartera.

Seguimiento del sujeto de crédito.

**d) Para el Estado significa:**

Transparencia en la asignación de los recursos.

Posibilidad de que aumente el número y variedad de agentes económicos.

Interesar a potenciales socios protectores para que aporten recursos financieros y gerenciamiento profesionalizado.

Fomentar la creación de S.G.R. con participación de empresas y gobiernos provinciales como socios protectores para potenciar el crecimiento de las regiones.

Motivar a las PyMES a involucrarse en estrategias asociativas.

Realizar el contralor de las garantías otorgadas, para incentivar su tratamiento preferencial por parte de las entidades financieras.

## 6. Que significa el sector en cifras y su evolución

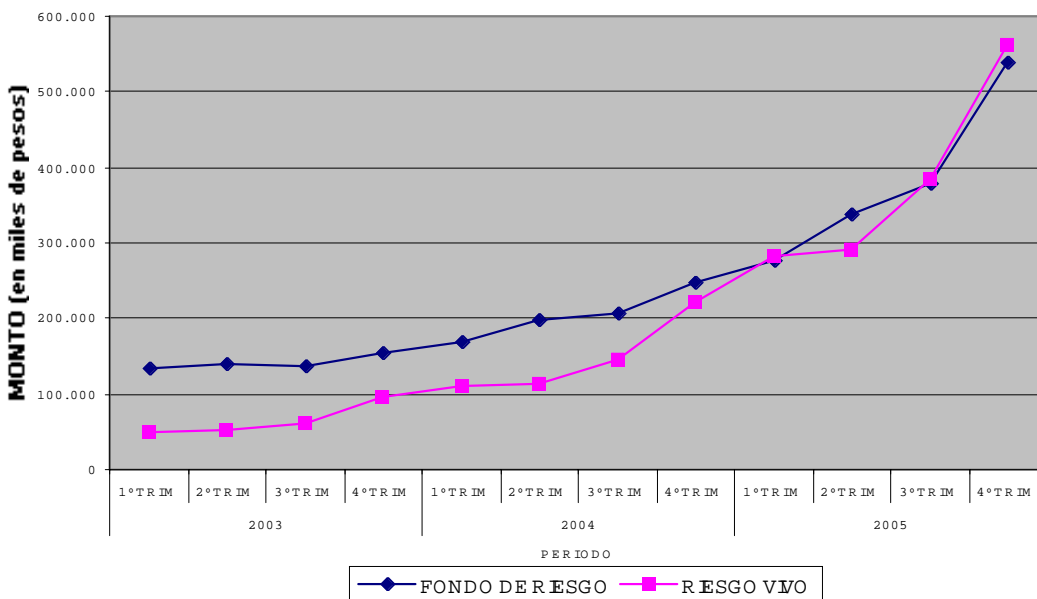
El sistema aún no cumple 10 años en Argentina y debió atravesar una muy dura crisis entre mitad de 2001 hasta el 2º semestre de 2003.

Actualmente existen 23 S.G.R. autorizadas a funcionar, aglutinan a casi 7.000 PyMES que durante 2005 recibieron 9.665 garantías por más de \$ 610 millones lo cual significó un crecimiento respecto al año anterior de 140 %.

Como se puede ver en el gráfico siguiente, el sistema en su conjunto está creciendo en el grado de utilización de Fondo de Riesgo en el otorgamiento de garantías pero aún mantiene una solvencia del 96 %.

Una parte importante de este crecimiento se explica por la aceptación en el mercado de capitales de este tipo de garantías para las inversiones.

**EVOLUCION DEL FONDO DE RIESGO Y RIESGO VIVO**



Una forma de contribuir al crecimiento del sistema es lograr el conocimiento por parte de los acreedores de MIPyMES, especialmente el sistema financiero, de las bondades de este sistema. Simplemente debieran tener en cuenta:

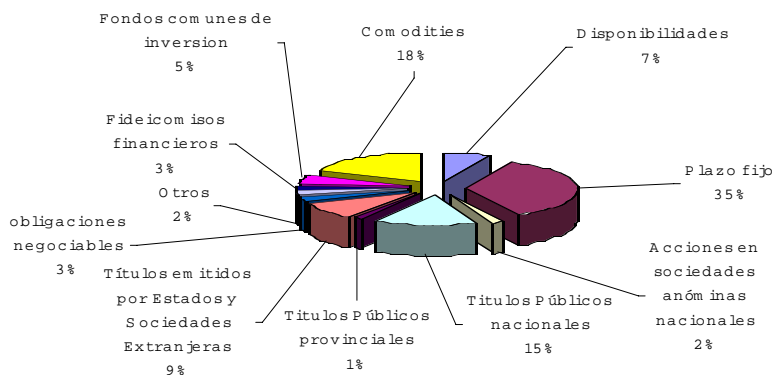
1. Aún durante la peor crisis económico financiera (fines de 2001) ninguna S.G.R. dejó de honrar las garantías otorgadas;
2. Hoy el sistema tiene una solvencia de casi 100 % y no podrían bajar del 25 %. El sistema financiero nunca alcanzó una incobrabilidad final de semejante magnitud;

3. Invierten sus recursos en activos que siguen criterios de liquidez, solvencia, diversificación, y transparencia;

4. La gestión de cobranza es muchísimo más eficiente en costo y tiempo. Las garantías emitidas por S.G.R. inscriptas en el B.C.R.A. son "Preferidas A" con las consiguientes ventajas de previsionamiento y capitales mínimos.

En este momento existe una fuerte corriente de los gobiernos provinciales a involucrarse en la constitución de S.G.R. con alcance para su territorio.

**INVERSION DEL FONDO DE RIESGO**





El CEFIDAR presentó un nuevo documento de trabajo elaborado por Alejandro Banzas en el que se analiza la importancia de las Sociedades de Garantía Recíprocas. En el mismo se analiza la experiencia europea y americana en la materia, el caso argentino, e incluye un anexo estadístico. Para el CEFIDAR es necesario alentar los sistemas de reafianzamiento para dar un mayor reaseguro a las garantías otorgadas por las SGR y los Fondos de Garantía, al mismo tiempo sugiere la adopción de medidas tendientes a fortalecer la autoridad de aplicación, y una mayor difusión del sistema entre las empresas.



## SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

# "UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DEL CREDITO PYME"

Durante la década de los noventa, recuerda la presentación del 6° documento de trabajo elaborado por el Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, las PyMEs sufrieron serios problemas de financiamiento, a pesar de la expansión experimentada por el sistema. Además de las altas tasas y los cortos plazos, se exigían garantías imposibles de afrontar, considerando su tamaño y sus recursos.

Uno de los problemas más importantes que enfrentan las PyMEs, agrega la presentación, es la "falta de activos elegibles para ser usados como colateral de un crédito bancario". Es por ello que los sistemas de garantías - y en particular las SGR-, constituyen una alternativa para morigerar esas dificultades.

El trabajo se plantea como objetivo, analizar la potencialidad de las SGR en nuestro país, para ello hace hincapié en los distintos sistemas de garantía, en América y Europa, para finalmente centrar el análisis en nuestro país.

Así por ejemplo, al evaluarse la experiencia europea, el documento presenta una detallada descripción de los antecedentes históricos, la evolución del sistema, el tratamiento fiscal, o las sociedades de refinanciamiento. Luego se profundiza en las características de los sistemas de garantías en Francia, Italia, Reino Unido y España. Por su parte, en el

capítulo correspondiente a la llamada experiencia americana, se hace referencia a los Estados Unidos, México, Brasil y Chile.

Para Alejandro Banzas, autor del trabajo, los distintos modelos de garantías son una respuesta a las dificultades de acceso al crédito que se le plantean a las PyMEs, y en tal sentido remarca el afianzamiento de las SGR como "opción preferida por el conjunto de países latinoamericanos". El investigador del CEFIDAR explica esta consolidación a partir de una "eficiente articulación entre las acciones del Estado, el sector privado y las entidades financieras".

Sin embargo, señala, que las diferencias del modelo elegido por nuestro país y el de los países europeos se explican por el "diferente grado de desarrollo de sus sistemas financieros y sus comportamientos macroeconómicos". Por esa razón, para Banzas, el afianzamiento del sistema requerirá políticas del Estado que alienten, desde lo fiscal y lo financiero, a colocar a las PyMEs en "el centro de la escena"

## LAS GARANTÍAS EMITIDAS POR FOGAPYME YA SON PREFERIDAS "A"

El Directorio del BCRA decidió otorgar a las garantías de primer y segundo grado emitidas por FoGaPyME la categoría de preferidas "A".

De esta manera los avales que en lo sucesivo emita el Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FoGaPyME), tendrán el tratamiento específico previsto para los que emitan las Sociedades de Garantía Recíproca inscriptas en el Registro abierto en la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias.

El mencionado tratamiento de este Fondo creado por la Ley

25.300 y que opera en la órbita del Ministerio de Economía, comprende a las garantías directas a favor de las entidades financieras acreedoras de MiPyMEs, y las indirectas otorgadas en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíproca inscriptas en el mencionado Registro, o los Fondos provinciales constituidos con igual objeto, admitidos por esa Institución.

Cabe recordar que mediante la Ley 25.300 fueron creados el FoGaPyME y el FoGAPyME, dos fondos destinados a facilitar el financiamiento y el acceso al créditos de las Pequeñas y Medianas Empresas de todo el país.

## Sociedades de Garantía Recíproca:

Por Carlos Oscar Torres  
Gerente Cámara de Sociedades y Fondos de Garantías



## UNA REALIDAD EFECTIVA PARA LAS PYMES

Desde su aparición en el mercado en 1997, las SGR han experimentado un crecimiento extraordinario. Tanto la cantidad de SGR autorizadas, actualmente 25, como las MIPyMEs asociadas, aproximadamente 7000, evidencian que el Programa se encuentra en franco crecimiento y consolidación. Esta evolución es coincidente con la recuperación de la actividad económica de nuestro país.

La necesidad de acceder a fuentes de financiamiento para lograr el crecimiento empresarial o emprender un nuevo proyecto, ponen a las SGR en un papel protagónico que va más allá de la simple garantía.

Para entender este fenómeno podemos analizar las cifras estadísticas que seguidamente desarrollamos y que, por tercer año consecutivo, experimentan aumento y diversificación de las garantías que se otorgan a las MIPyMEs para mejorar su desenvolvimiento económico.

Desde que comenzó el Programa SGR, tenemos a diciembre de 2005; 23 SGR autorizadas; 7080 empresas MIPyMEs asociadas; \$ 419 millones como Fondo de Riesgo; 26.615 avales otorgados por \$ 1.490 millones; \$ 285 millones de avales vigentes.

Asimismo podemos destacar la aparición de nuevos instrumentos avalados por SGR tales como Obligaciones Negociables, Fideicomisos Financieros, Descuento de Cheques de Pago Diferido en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Garantías Comerciales, Garantías Técnicas, etc.

Por este motivo y teniendo en cuenta las pautas de crecimiento de la actividad económica para el presente año, consideramos que el 2006 será el año de la consolidación definitiva del Programa SGR.

Pero no debemos solamente mirar a las SGR como una organización que provee de un respaldo para acceder al financiamiento, sino como estrategia que mejore la competitividad de las empresas que participan, logrando el desarrollo de un sector.

Otro aspecto importante para considerar es el aumento en la aceptación de los certificados de garantía que emiten las SGR por parte de las entidades financieras. Hoy, numerosas instituciones reconocen la garantía otorgada por estas sociedades y, en algunos casos, hasta la requieren. Al respecto aspiramos a que más bancos se sumen a esta operatoria teniendo en cuenta que las SGR son facilitadoras del acceso al crédito de las MIPyMEs dado que asumen el riesgo crediticio y se constituyen en pagadores de las garantías que emiten frente al incumplimiento de las empresas.

Si comparamos un crédito prendario o hipotecario frente a una operación garantizada por una SGR, veremos que la primera requiere, frente al incumplimiento de la MIPyME, la ejecución de las garantías mediante un juicio y después de varios años de litigio, con los gastos que ello conlleva, se recupera parte del valor de las acreencias.

En el caso de las garantías emitidas por una SGR, ese plazo no supera los 30 días y el recupero es del 100% de la acreencia. No podemos dejar de destacar que la SGR cuentan con el Fondo de Riesgo establecido en la Ley N° 24.467 / 25.300 y normas accesorias, justamente para dar sustento a las garantías emitidas. Este Fondo debe mantener liquidez para poder honrar los avales emitidos en respaldo de operaciones tomadas por MIPyMEs. EL B.C.R.A., para las SGR inscriptas, ha calificado a dichas garantías como "Preferidas A".

# CREDITO Y SOCIEDAD

Por EDUARDO A. BARREIRA DELFINO

Profesor Universitario de Postgrado

" Derecho Bancario y Financiero " y " Derecho Empresario Económico "

## 1. Introducción

Existe toma de conciencia por parte de los acreedores financieros y comerciales, sobre las dificultades que acarrearán los procesos de recupero del crédito impago como así también de realización de la garantía de respaldo que se hubiere constituido para tal circunstancia.

Ello se ve agudizado en el ámbito de las garantías tradicionales, sean personales o reales (con privilegio), atento la imposibilidad de pronosticar la duración del juicio de cobranza (tanto ordinario como ejecutivo) y el incremento de los costos que se generan.

Resulta que esta problemática, frecuentemente no es bien abordada en su ponderación por los acreedores, pues pareciera subestimarse que toda operación financiera - concebida ella como aquel Capital facilitado que varía cuantitativamente por el desplazamiento del tiempo, en función del interés pactado - implica una doble proyección del flujo de fondos futuros, que merece una correcta ponderación y sincronización:

Para el Acreedor, porque representa percepciones (recupero)  
Para el Deudor, porque significa desembolsos (cancelación).

Estas dos proyecciones son paralelas, configuran dos caras del mismo fenómeno negocial y generan lo que se denomina "**efecto espejo**", ya que nos da la "renta financiera" (para el Acreedor) y el "costo financiero" (para el Deudor).

Por consiguiente, deben ponderarse simultáneamente en ambos sentidos, a los fines de lograr mantener el equilibrio de la ecuación "costo / beneficio", que gira alrededor del

costo de oportunidad que el crédito en cuestión signifique, tanto para el Acreedor como para el Deudor.

Si esta ecuación se desequilibra, particularmente para el Deudor, el crédito otorgado posiblemente deriva a situación de cumplimiento irregular o en estado de morosidad, con un doble efecto negativo para el Acreedor:

Interrupción del flujo de fondos.  
Frustración de reinversiones.

Aquí aparece el rol fundamental que cumplen las garantías, siempre y cuando hayan sido correctamente seleccionadas e instrumentadas. Y también explica la preocupación por contar con "**garantías auto-liquidables**".

## 2. ¿Qué se entiende por garantías auto-liquidables?

Son aquellas garantías constituidas en respaldo de un crédito determinado, que se "**activan**" a partir del incumplimiento del mismo que lo hace exigible y que "**permiten**" que el proceso de realización y / o liquidación de la garantía para recuperar el crédito impago, sea llevado a cabo por el propio acreedor o por un tercero autorizado para ello.

O sea, que no es necesario recurrir a la instancia judicial para obtener el cobro del crédito caído a través de la garantía de respaldo, como sucede con la efectivización de las garantías tradicionales. Esta circunstancia deviene relevante, por ofrecer una ventaja competitiva significativa, para la rapidez del recupero.

En efecto, las garantías auto-liquidables presentan los beneficios siguientes:

# DE GARANTÍA RECÍPROCA

Posibilita gran celeridad en el recupero del crédito caído, circunstancia que como contrapartida, representa la cancelación inmediata del mismo. El Acreedor acota el riesgo de licuación de la rentabilidad y el Deudor limita el encarecimiento de la financiación oportunamente acordada, aspectos ambos que no lo permite la recuperación por vía judicial.

La realización y / o liquidación de la garantía se lleva a cabo a valores contemporáneos al incumplimiento (el plazo de pago de las SGR oscila entre de 30 / 60 días, de producida la mora)

El proceso de realización extrajudicial ofrece menores gastos, trámites y costas, lo que no se da en los procesos judiciales (sean ordinarios o ejecutivos). A título ilustrativo, téngase presente que los gastos judiciales pueden oscilar entre el 40 % / 45 % del monto del proceso.

La relación entre acreedor y deudor no queda seriamente afectada (como sucede en el proceso judicial), lo que permite la posibilidad de mantener la relación crediticia y acceder a nuevas líneas de financiamiento.

Si el Acreedor es una entidad financiera cuenta con un favorable tratamiento en materia de constitución de previsiones, lo que puede traducirse en mejores tasa de interés y, subsecuentemente, en menor costo financiero para la "PYME" beneficiaria.

### 3. ¿Qué clases de garantías se consideran auto-liquidables?

Hay diversas modalidades (ver la Comunicación BCRA "A" 3918), pero hay dos clases especialmente diseñadas para

Deudores "PYME", a saber:

Garantías o avales otorgados por Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), que si garantizan préstamos de entidades financieras conviene que se encuentren inscriptas ante el BCRA, para que el banco tenga menores exigencia de previsiones y capitales mínimos (Comunicación "A" 2918 - BCRA)

Garantías o avales otorgados por Fondos de Garantía (FG) provinciales constituidos con igual objeto (caso de FOGABA. en la Provincia de Buenos Aires).

### 4. Rol de las Sociedades de Garantía Recíproca y de los Fondos de Garantía.

En función de lo expuesto y conforme la nueva cultura crediticia que necesariamente debe ir consolidándose, en esta etapa de post-emergencia y de regularización de la economía y de la banca, el rol de los garantes mencionados resulta gravitante, para permitirles a los bancos y empresas contar con una cobertura eficaz y rápida para los créditos que otorguen a las "PYMES".

Es vital tener presente que, tanto las SGR como los FG (FOGABA), son entidades de objeto especial, de naturaleza financiera, administradas por directivos idóneos y expertos en la materia (antecedentes que deben acreditarse ante la autoridad de aplicación), destinadas a cubrir y mitigar el riesgo crediticio de modo eficaz y rápido, a los fines de permitir la pronta recuperación de la capacidad prestable de los bancos y empresas, para permitirles reciclar líneas de financiamiento.

En su calidad de garantes, las SGR como los FG (FOBABA)

también evalúan la factibilidad del proyecto a financiar y los flujos de fondos del solicitante de crédito, lo que implica un valor añadido importante, tanto en beneficio del Acreedor como del Deudor, dado que este análisis no es común en materia de garantías tradicionales.

En las garantías tradicionales, la constitución de la garantía obedece a un proceso "reactivo" (cumplimiento de exigencias del acreedor). Por el contrario, en las garantías otorgadas por SGR o FG (FOGABA) es absolutamente "proactivo" (decisión empresarial).

Precisamente, el otorgamiento de la garantía implica una toma de decisión técnica y profesional, a cargo de una entidad especializada en garantías. Cuestión que no es menor, si se tiene presente que los bancos y las empresas son profesionales en materia de crédito pero no tanto en materia de garantías.

Además, esa profesionalidad permite a las SGR o los FG (FOGABA) mitigar los costos de recupero, en los supuestos de tener que afrontar el pago del crédito caído, por el conocimiento que tienen del deudor y de su sector de actividad.

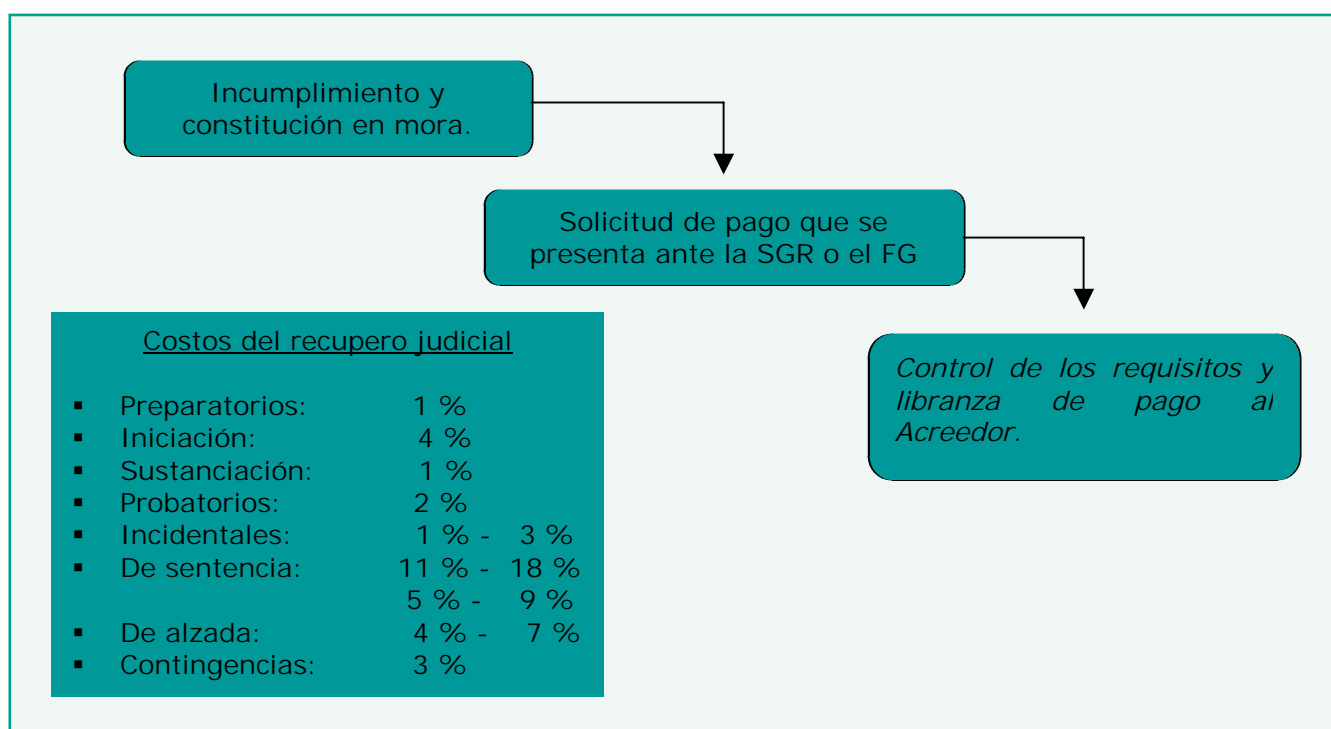
A su vez, la deuda asumida por la entidad garante, la "PYME" liberada, quedará obligada a restituir lo desembolsado por aquélla, mediante planes de pago que facilitan la cancelación, tratándose de evitar el recupero compulsivo y el registro de los antecedentes en las agencias de informes comerciales.

## 5. Obligaciones Garantizables

Las SGR o FG pueden garantizar obligaciones contraídas por la PYMES de diversa naturaleza, como ser:

- Obligaciones financieras (bancos y entidades financieras)
- Obligaciones comerciales (empresas de las que son proveedores)
- Obligaciones técnicas (oferta de presentación en una licitación)
- Obligaciones fiscales (aduaneras, impositivas y previsionales).

## 6. Vía directa de cobro y recupero del Acreedor







Por Norberto Schor  
Presidente Garantizar  
SGR

## Garantizar SGR, UNA SOCIEDAD PARA LAS PYMES Y EL SISTEMA BANCARIO

Me resulta grato dirigirme desde estas páginas a lectores e interlocutores privilegiados del sector financiero y bancario. Siento que Garantizar SGR tiene un importante mensaje que transmitirles en este año que se inicia de forma tan promisorio para el sistema de garantías.

Resulta excesivo ensayar aquí una historia de su implementación en nuestro país, historia que tanto se entrelaza con la nuestra. Pero me parece oportuno rescatar, a modo de síntesis, que desde Garantizar SGR sentimos que en nuestra brevísima historia hemos logrado unos buenos cimientos, y tenemos vocación de construir un sistema de garantías sólido y perdurable.

Todos los indicadores muestran una paulatina recuperación del crédito y, al mismo tiempo, una creciente actividad por parte de las pequeñas y medianas empresas de muchos sectores y regiones. La necesidad de financiamiento de éstas, por lo tanto, también se irá incrementando en forma sostenida.

Sin embargo, pese a la recuperación económica y al aumento de actividad de las pymes, éstas no han sido demandantes de crédito en la proporción esperada. Las razones para ello son múltiples y complejas, pero estamos seguros que la presencia del sistema de garantías puede operar como eficaz facilitador para acortar las distancias que hoy separan a las pymes de un crédito adecuado a sus necesidades.

Muchas veces se valora a los sistemas de garantías sólo por sus efectos anticíclicos, y como reaseguro para morigerar el

riesgo y responder en caso de falencia del tomador. Por supuesto, esto es así, y en parte para ello han sido creados. Pero atender sólo ese rasgo es reduccionista. La experiencia de numerosos países ha demostrado que los sistemas de garantía han operado con éxito en la difusión del crédito orientado a las pymes, y en consecuencia, ayudándolas en un proceso de normalización y bancarización que las transforma en sujetos plenos de crédito.

Como Sociedad de Garantía Recíproca pionera hemos trabajado desde el comienzo con este criterio amplio, aún en circunstancias sumamente difíciles para el sistema financiero. De resultados de toda esa experiencia hemos logrado un grado de madurez de nuestro Fondo de Riesgo y un desarrollo de productos innovadores, que nos posicionan adecuadamente para responder a las actuales necesidades, tanto de las pymes como del sistema financiero.

Nuestro Fondo de Riesgo, constituido por los socios protectores, nació con el aporte inicial y fundador del Banco de la Nación Argentina. A la fecha, contamos con más de 130 socios protectores y aportantes, donde confluyen los tres bancos públicos más importantes, pero también bancos privados de primera línea, grandes empresas y fondos públicos provinciales. La diversidad y continuidad de estos aportes nos han permitido alcanzar un nivel de emisión de garantías que nos posicionan como líderes indiscutidos del mercado.

A su vez, el desarrollo de productos innovadores ha permitido ampliar y diversificar nuestra oferta hacia las pymes,

nuestros socios participes, con un amplio portfolio de opciones que contemplan tanto las garantías financieras como comerciales, para atender capital de trabajo como inversiones de largo plazo.

Otro salto cualitativo que hemos dado este año ha sido instalarnos en la provincia de Santa Fe como resultado de la constitución de un Fondo Fiduciario Específico aportado justamente por el estado provincial, con el objetivo de consolidar en esa plaza una presencia institucional de largo aliento. Con el mismo criterio, está previsto en nuestro Plan de Negocios trienal un paulatino desembarco en distintas provincias. En la mayoría de ellas, de la mano de los gobiernos provinciales, que aportan los fondos iniciales para conformar un núcleo orientador del financiamiento, al que se suman luego grandes empresas locales o nacionales. De este modo

concretamos una alianza estratégica entre el sector público y el privado que está en la génesis de nuestra Sociedad y del sistema de garantías. En esta vocación federal, con interés en desarrollar cadenas de valor y apoyar el desarrollo local, resulta clave la interacción con el sistema bancario, tanto privado como público, de implantación regional y nacional, como destinatarios naturales de nuestras garantías.

Como hemos señalado, tanto nuestro país como las pequeñas y medianas empresas se encuentran en una coyuntura favorable. Para que ésta pueda fructificar se necesita de un esfuerzo de inversión y financiamiento dirigidos hacia ellas. Garantizar SGR ha empeñado su esfuerzo en otorgar al sistema de garantías la transparencia y solidez necesarios para servir a este objetivo.



Por Carlos Galetto  
Gerente General de  
FOGABA

## Sociedades de Garantía Recíproca y Fondo de Garantías Buenos Aires SAPEM en particular

Fogaba nace en el año 1995, a través de la ley provincial 11.560. Es el primer fondo de garantías del país y surge como una herramienta del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires para promover el desarrollo económico y generar empleo, orientado estrictamente a las Pymes de la Provincia de Buenos Aires.

El sistema de garantías va de la mano del crédito al sector privado. Así tuvo su actividad creciente en los primeros años, luego comenzó el período de recesión económica, hasta llegar prácticamente a cero en 2001 y 2002. En esos años, había muy pocas operaciones para garantizar y las acciones del Fogaba se diluyeron. Durante la crisis los bancos casi no prestaron dinero y entonces el Fondo se mantuvo hasta que comenzó la reactivación a mediados del 2003.

En el año 2004 comenzó a crecer de la mano del **Programa Fuerza Pyme**, política activa ejercida por el Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires, con préstamos a tasa subsidiada viabilizados por el Banco de la Provincia de Buenos Aires, y durante el último año 2005, el Fogaba hizo tantas operaciones como en los 9 años anteriores.

Estamos en el mejor momento de la historia del Fogaba y también estamos en un buen momento de crecimiento sostenido de la economía, a razón del 9% anual, y en particular de las Pymes, que están sustituyendo importaciones, atendiendo a la mayor demanda. Nuestro objetivo es acompañar a aquellas Pymes que necesitan reforzar sus garantías ante los bancos, para acceder al crédito en mejores condiciones de plazo y tasa de interés.

La garantía, es definida por el BCRA como Garantía Líquida Preferida Clase "A" (Com. "A" 3141) Para ello el FOGABA cuenta con un Fondo de Inversiones (invertidas de acuerdo a las normas que rigen para las AFJP) que le permite afrontar las contingencias.

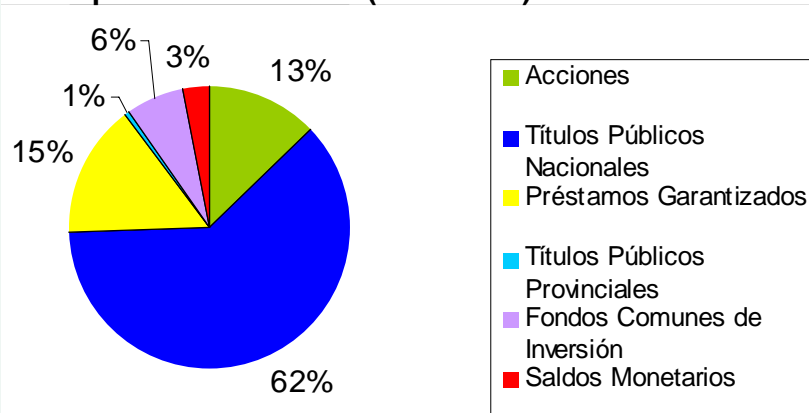
### Ventajas de operar con Fogaba

#### La mejor garantía para un préstamo

La garantía Fogaba cuenta con un fondo de inversiones líquidas (invertidas de acuerdo a las normas que rigen para las AFJP) que le permite afrontar las contingencias en 10 días hábiles. Además, cuenta con el respaldo de la Provincia de Buenos Aires.

#### Composición del Fondo

Composición del Fondo (al 15-02-06)



#### Supervisión de Fogaba

Fogaba está supervisada por el BCRA.

#### Menores exigencias del BCRA

De acuerdo a la normativa del BCRA, como la garantía Fogaba es Preferida "A", se permiten menores exigencias de capitales mínimos, se flexibilizan las exigencias de fraccionamiento y graduación del riesgo crediticio y se reducen significativamente las exigencias de provisionamiento

#### Permite ampliar el crédito para ciertos clientes actuales

La incorporación de Fogaba asumiendo la mayor parte del riesgo permitirá ampliar el crédito a todos aquellos clientes actuales con capacidad de repago pero cuyo crédito está

limitado por regulaciones internas o porque sus posibilidades de dar garantías están totalmente cubiertas.

#### Permite obtener nuevos clientes

La garantía Fogaba permitirá al banco incursionar en nuevas operatorias y/o en nuevos sectores que antes descartó porque los riesgos eran altos y/o las garantías eran insuficientes (por ej., financiar compra de maquinaria con prenda de hasta el 100% de su valor). Asimismo, permitirá al banco captar a los clientes que actualmente pierde al poder flexibilizar los montos máximos del préstamo que imponen los aforos.

#### Fogaba no exige condiciones para los préstamos

El banco no debe pagar nada a Fogaba y podrá dar el préstamo en las condiciones que desee (en cuanto a plazo, tasa, garantía, etc.). Fogaba no impone al banco su operatoria, sino que acompaña al banco en su operatoria habitual.

### Contragarantías

Fogaba está obligado por su ley de constitución a solicitar garantías en la misma cantidad de los avales que otorga. Esto se fundamenta en la necesidad de preservar el capital que respalda nuestro aval. Es en este punto donde se produce el verdadero apalancamiento que genera Fogaba. Por tratarse de una Sociedad Anónima, no está regido por las normas del BCRA a la hora de aceptar garantías presentando un abanico más amplio de posibilidades, tanto en cantidad como en variedad de garantías.

De esta manera, Fogaba recibe una garantía que no calificaría para un banco y otorga un aval considerado como Garantía Preferida Clase "A".



Lic. Alfredo Grosso,  
Presidente FOGABA

POR UN MONTO CERCANO A LOS 380 MILLONES DE PESOS

## MÁS DE 5.300 PYMES BONAERENSES ACCEDIERON A CRÉDITOS PARA LA PRODUCCIÓN

Más de 5300 PyMEs bonaerenses recibieron financiamiento por cerca de 380 millones de pesos a través del programa Fuerza PyME, implementado en forma conjunta por el Ministerio de la Producción y el Banco de la Provincia de Buenos Aires en septiembre de 2004, hecho que ha permitido la creación de aproximadamente 4.500 puestos de empleo en cada uno de los tres tramos implementados. Los créditos son para adquirir bienes de capital y capital de trabajo.

De acuerdo a lo indicado, a raíz de los desembolsos efectuados en el marco de este plan y el promedio de solicitudes mensuales por parte de pequeñas y medianas empresas -por ejemplo, los meses de noviembre y diciembre últimos significaron una cifra récord a nivel de otorgamiento- a partir de este mes se abrirá una cuarta etapa por otros 150 millones de pesos.

Según se informó, el mayor porcentaje de solicitudes de crédito lo tiene el comercio mayorista y minorista con un 37 por ciento; seguido por las industrias manufactureras (29,43 %); el transporte, almacenamiento y comunicaciones (11,5%); actividades de servicios comunitarios y personales (5%); la construcción (4,6%) y los servicios sociales y de salud (3,5%). En conjunto, el 60 por ciento de las empresas accedieron al crédito para invertir en capital de trabajo y el 40 por ciento compró bienes de capital. Más del 60 por ciento de las solicitudes corresponden a montos menores a los 50 mil pesos.

La Ministro de la Producción bonaerense, Débora Giorgi, sostuvo que "debemos esforzarnos en aumentar la capacidad productiva como un reaseguro para el crecimiento, por lo que el financiamiento es una condición fundamental para alentar el espíritu emprendedor y las ganas de trabajar de los pequeños y medianos empresarios".



**Debora Giorgi**  
MINISTRO DE PRODUCCIÓN  
PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Se señaló que el 62 por ciento de las empresas solicitantes del financiamiento corresponden a PyMEs con menos de cinco empleados. Por cada crédito otorgado, se calcula la incorporación de, en promedio, tres nuevos trabajadores. De ese modo el costo fiscal por cada nuevo puesto de trabajo creado con el subsidio de tasas es de 2 mil pesos, que la Provincia desembolsa mientras dure el crédito asignado.

Las PyMEs representan más del 60 por ciento del padrón de exportadores bonaerenses y durante el 2004 contribuyeron con el 22 por ciento de las ventas al exterior que surgieron de la provincia de Buenos Aires, que a su vez participa con el 38 por ciento de las exportaciones del país.

### El programa

Fuerza PyME, que está destinado a pequeñas y medianas empresas bonaerenses de cualquier sector productivo que quieran financiar capital de trabajo y bienes de capital. Ofrece la posibilidad a las Pymes de acceder a financiamiento blando a tasas fijas subsidiadas y en pesos que oscilan

entre el 5 y 8 por ciento con plazos que van desde 1 a 4 años. Así, por cada tramo de 150 millones habilitado para el programa, la Provincia aportó entre 9 y 11 millones de pesos para reducir la tasa.

La línea prevé un monto máximo de financiamiento de un millón de pesos y las PyMEs, que no sean previamente clientes del Banco de la Provincia, pueden gestionar el crédito a

través de las Agencias de Desarrollo local en cada uno de los municipios. Por último, para los empresarios que no cuenten con garantía suficientes para acceder al empréstito, la Provincia pone a disposición el Fondo de Garantía de Buenos Aires (FOGABA) para reducir el costo del crédito y facilitar su acceso.



Hay una nueva carta documento OCA, más ágil, más simple, más operativa. Un servicio de comunicación fehaciente rápido y confiable, con plazos de entrega prioritarios. Una sencilla plantilla de impresión permite utilizar el anverso y reverso de la hoja como campo de texto y su sistema único de estampillas, con códigos de barras, permite el seguimiento electrónico de cada envío a través de la web [www.oca.com.ar](http://www.oca.com.ar), brindándole a usted mayor seguridad y la rapidez de siempre.

Para mayor información llame al Centro de Atención al Cliente: 0810-999-7700.



CARTADOCUMENTO

YA ESTÁ NOTIFICADO

SUBSECRETARÍA DE PRODUCCIÓN DEL G.C.B.A.

buenos aires  
emprende

BUENOS AIRES EMPRENDE

Eduardo T. Amadeo

COORDINADOR

BUENOS AIRES EMPRENDE

DIRECCIÓN GRAL. DE

INDUSTRIA, COMERCIO Y

SERVICIOS

**El gobierno de la Ciudad de Buenos Aires tomó la decisión de apoyar proyectos empresariales innovadores. A través de un concurso público y con el apoyo de entidades patrocinantes seleccionó 41 proyectos por un monto superior a 3 millones de pesos. Por tratarse de un programa novedoso, nuestra revista solicitó una reflexión sobre el mismo a su Coordinador.**

A fines del 2005, concluimos con éxito la primer edición del proceso de financiamiento para la creación de nuevas empresas de carácter innovador, Buenos Aires Emprende.

El proceso comenzó a principios de 2005 con la compleja tarea de dialogar y buscar alternativas de trabajo conjunto, diferentes instituciones que hace ya tiempo trabajan fomentando la creación de empresas en la Ciudad.

En función del análisis de la realidad de las nuevas empresas que surgen en la Ciudad de Buenos Aires se decidió instituir un programa de financiación a proyectos empresariales innovadores, que permita la posibilidad de concretar diferentes oportunidades de negocios que generen valor y empleo para el entorno económico local.

En este sentido, utilizando fondos del presupuesto de la Ciudad, se instituyó un concurso destinado a financiar proyectos innovadores por montos de hasta \$90.000 (\$120.000 en caso de que se localicen en la zona sur de la Ciudad), que sirvan para poner en marcha las primeras etapas del desa-

rollo de las incipientes empresas seleccionadas.

A fin de buscar la mejor manera de evaluar estos proyectos y lograr seleccionar las mejores propuestas que al mismo tiempo cumplan con los requerimientos suficientes como para ser apoyados financieramente por parte del Gobierno, se definió un complejo proceso de selección en el que intervendrían instituciones patrocinantes que presentarían los proyectos, evaluaciones técnicas de los planes de negocios, entrevistas para conocer el perfil de los emprendedores y una serie de ponderadores para medir estratégicamente la relevancia de las propuestas para la Ciudad.

De esta manera, no sólo se buscó realizar una evaluación formal de los proyectos y las respectivas garantías de cumplimiento, sino que se tuvo en cuenta la capacidad de los emprendedores de llevar adelante con éxito sus propuestas, la existencia de oportunidades de negocios y el apoyo de instituciones reconocidas que habían analizado la viabilidad de los proyectos y que una vez seleccionados, trabajarían como tutores de los mismos, apoyando a los emprendedores en las difi-

ciles primeras etapas de implementación de sus empresas.

Así fue que a fines del mes de octubre se presentaron 102 proyectos de nuevas empresas a través de 11 entidades patrocinantes, de los cuales finalmente se seleccionaron 41 propuestas por un monto superior a los 3,1 millones de pesos. En promedio los proyectos se apoyaron por un monto de unos \$76.000. La suma total solicitada por todos los proyectos presentados alcanzó los \$8,37 millones de pesos.

El objetivo del programa en el 2005 fue fundamentalmente el de poder aprender, en conjunto con la comunidad institucional que apoya a los emprendedores, sobre las diferentes vicisitudes y aspectos a tener en cuenta a la hora de establecer mecanismos de financiamiento a nuevas empresas. De parte del Estado esto es fundamental para poder comprender que es lo que se puede exigir de los emprendedores y qué elementos son los que requieren procesos de sensibilización y adaptación a fin de lograr una mejor interacción entre los nuevos proyectos empresariales y las herramientas de apoyo financiero que pueda generar el Estado.

Para el largo plazo, la intención es continuar generando instrumentos que promuevan el surgimiento de nuevas empresas de carácter innovador y a al mismo tiempo fomentar el funcionamiento de redes académicas, financieras y de negocios que generen el marco propicio para la creación y el posterior desarrollo de nuevos emprendimientos con alto potencial de crecimiento. En este sentido, el rol del Estado es el de impulsar la existencia de un ambiente apto para los negocios, y hacia allí queremos ir. Creemos que existen excelentes posibilidades para mejorar y continuar desarrollando instrumentos de apoyo y financiación de emprendedores en conjunto con los diferentes actores económicos y sociales, y es en este sentido en el cual pretendemos trabajar en la iniciativa Buenos Aires Emprende en el año 2006.

La innovación pasa por la tecnología y el diseño: Entre los proyectos ganadores se destacaron particularmente los sectores de las tecnologías de la información con un

32% de los créditos adjudicados, particularmente proyectos de software y de tecnologías aplicadas a diversas actividades de servicios como ser el sector de la salud.

También puede mencionarse la destacada aparición de emprendimientos dedicados al segmento infantil, tanto en cuanto a la producción de juguetes como proyectos editoriales, estos presentaron interesantes cuotas de innovación, calidad y diseño en sectores que no son tradicionales.

Asimismo es de destacar la presencia de proyectos en los que el diseño tiene un rol estratégico de la generación de valor de las futuras empresas; alrededor del 50% de los proyectos ganadores presentan evidentes características de este tipo. Esto demuestra cómo el diseño es un elemento sumamente valioso a la hora de producir productos competitivos con altas probabilidades de comercialización y exportación.

Sector	Segmento	Total	
Comercial	Alimenticio	3	
	Entretenimiento	1	
	Estética	1	
	Indumentaria	2	
	Regalos	1	
<b>Total Comercial</b>		<b>8</b>	<b>20%</b>
Industrial	Alimenticio	1	
	Indumentaria	1	
	Juguetes	3	
	Metalmecánica	1	
	Metalúrgico	2	
	Muebles	1	
	Papel	1	
<b>Total Industrial</b>		<b>10</b>	<b>24%</b>
Servicios	Comunicación	1	
	Editorial	4	
	Entretenimiento	1	
	Servicios Financieros	1	
	Servicios Profesionales	1	
	Turismo	1	
	Servicios Sanitarios	1	
<b>Total Servicios</b>		<b>10</b>	<b>24%</b>
TICS	Software	8	
	Tecnología	3	
	Telecomunicaciones	2	
<b>Total TICS</b>		<b>13</b>	<b>32%</b>
<b>Total general</b>		<b>41</b>	<b>100%</b>

Marcas históricas para la apicultura nacional

---

# A R G E N T I N A EXPORTÓ AL MUNDO MÁS DE 100.000 TONELADAS DE MIEL



La Secretaría de Agricultura de la Nación informó, a través de su Boletín N° 30 del 28 de febrero pasado, que durante el año 2005, la exportación de miel superó las 100.000 toneladas, lo que significa un record histórico para la comercialización apícola de nuestro país.

De acuerdo a un informe elaborado por la Dirección Nacional de Alimentos de la Subsecretaría de Política Agropecuaria y Alimentos, las exportaciones del sector, realizadas por 96 empresas argentinas, significaron para el país un ingreso cercano a los 130 millones de dólares, de los cuales 124 correspondieron a las ventas de miel -por un volumen de 107.000 toneladas-, y el resto a cera, propóleos y abejas reinas, en ese orden. Los principales compradores fueron Alemania (40%), EE.UU. (22%), Italia (9%) e Inglaterra (8%).

Argentina logró exportar más de 550 toneladas de miel fraccionada, que representó una suma superior a 1.2 millones de dólares. Por su parte, las mieles diferenciadas muestran un crecimiento exponencial de su demanda, tanto a granel como en forma fraccionada. Las exportaciones a granel de mieles monoflorales, por ejemplo, superaron las 1000 toneladas y alcanzaron un valor aproximado de 1,5 millones de dólares, lo que representa un valor de 1,38 U\$S por Kg. Alfalfa, trébol, eucalyptus, citrus, y catay resultaron las

especies más buscadas por los compradores y los principales destinos fueron Japón, Alemania, España, y Arabia Saudita. Otros productos de la colmena, como la cera, el propóleo y las abejas reina, representaron ingresos por 2,4 millones de dólares.

Estas cifras muestran que la Argentina se encuentra transitando el camino de la diferenciación productiva. Por eso las acciones previstas por el Estado tienen el objetivo de avanzar sobre esta dirección, apuntando a mejorar la calidad de los productos y su posicionamiento en los mercados más exigentes. Ejemplos de esto son los esfuerzos volcados hacia la elaboración del protocolo de calidad de miel (Res SAGPyA 47/05), la creación del sello de calidad "Alimentos Argentinos, una elección natural" y la creación de la Comisión de Promoción de Miel Fraccionada y del Consejo Nacional Apícola, como las actividades de mayor relevancia.



## "SCORING" Y PyMEs

### EN EL BANCO PROVINCIA DE BUENOS AIRES.

El "scoring" de créditos es un método estadístico que asigna un valor (score) a un cliente potencial que representa una estimación de la evolución de su capacidad de pago futura. Su importancia como metodología de evaluación ha sido demostrada por estudios recientes, que demuestran que su uso está ligado al aumento del crédito a las PyMEs, si bien también implicaría un leve incremento de los precios promedios de los fondos.

El trabajo elaborado por César Marcelo Ciappa, investigador del CEFIDAR, explica que algunas entidades financieras comenzaron a utilizar los modelos de scoring - circunscriptos antes a la banca de individuos - al darse cuenta que la historia crediticia de los dueños de las PyMEs resultaba muy útil en la determinación de las posibilidades de repago de los créditos. De esta forma, señala, obteniendo los datos de los dueños de las empresas, pudieron combinarlos con la información financiera de las mismas.

En la presentación de su trabajo, después de resaltar la importancia del acceso al crédito de las Pequeñas y Medianas Empresas, el autor recuerda que fue recién en la década de los noventa cuando los grandes bancos internacionales comenzaron a comprender la importancia de los modelos de scoring en la evaluación del riesgo crediticio en las PyMEs.

En el caso analizado - Banco de la Provincia de Buenos Aires - los modelos de scoring tuvieron su origen como consecuencia de un informe presentado a fines del año 2004 por una consultora internacional vinculado con la modernización del Banco. Es por ello, señala Ciappa, que durante el año 2005 se introdujeron una serie de reformas en la entidad a través de un plan compuesto de 12 programas.

Entre los avances que los mismos implicaron, pueden señalarse dos cambios significativos en la forma de otorgar créditos a las PyMEs: uno de ellos la puesta en marcha de los

Centros PyME-Agro; por otro lado la implementación de un sistema de doble firma, mediante la cual la instancia comercial propicia una calificación crediticia, mientras que el área de riesgo es la encargada de su aprobación.

En tal contexto, indica el trabajo, *"el desarrollo de modelos de scoring de riesgo permitiría facilitar el análisis de cada cliente a un bajo costo, y por otro podría acortarse el tiempo de aprobación"*

Sobre la base de la importancia estratégica que tiene para el Banco de la Provincia de Buenos Aires la atención a las PyMEs, el estudio elaborado por César M. Ciappa, tiene como objetivo analizar "los primeros pasos" de la institución "en la elaboración de modelos de scoring de riesgo crediticio como parte del procesos de fortalecimiento y efficientización" de los servicios a las PyMEs.

# CENTRO DE CAPACITACION ABAPPRA

## CURSOS PRESENCIALES

**Abril** - Identificación de Billetes

**Mayo** - Lavado de Dinero

**Junio** - Mejora de Procesos para Aumentar la Rentabilidad de los Bancos

**Julio** - Como armar una Carpeta de Créditos para Pymes

**Agosto** - Riesgos Legales del Crédito

**Septiembre** - Comercio Exterior

**Octubre** - Alertas Tempranas para Evitar Moras e Incobrables

**Noviembre** - Desarrollo de Nuevos Negocios

**Diciembre** - Orientación y Servicio al Cliente

---

### ADEMÁS ...

- Fideicomisos Financieros
- Financiación no Tradicional para Pymes
- Auditoria del Lavado de Dinero
- Mercado de Capitales
- Programa de Entrenamiento para Mandos Medios en la Banca

---

#### Informes e Inscripción:

Lunes a Viernes de 10 a 17 hs al tel: 4322-5342 int: 114 o por mail  
a [capacitacion@abappra.com.ar](mailto:capacitacion@abappra.com.ar)  
Web site: [www.abappra.com.ar](http://www.abappra.com.ar)

---

Todos nuestros cursos pueden ser dictados  
"IN COMPANY"  
adaptados a las necesidades de la Empresa

Más de 30 años de experiencia capacitando a bancos y empresas,  
ahora ... al alcance de todos.

EN SEDE - IN COMPANY - A DISTANCIA ON LINE

¿Qué?

¿Quién?

¿Dónde?

Sí sos empleado de un banco asociado ...  
Sí sos cliente de un banco asociado ...  
Sí sos un empresario PyME ...  
Sí sos un emprendedor ...  
Sí tenés un proyecto ...  
Sí no tenés tiempo ...  
Sí estás en el interior del país...  
Sí queres seguir formandote ...

¿Cuándo?

¿Cómo?

[centro\\_capacitacion@abappa.com.ar](mailto:centro_capacitacion@abappa.com.ar)

# PYMES: CRÉDITOS PARA LA INVERSIÓN

✓ FINANCIAMIENTO PARA LA COMPRA DE BIENES CAPITAL

✓ TASA FIJA EN PESOS 7,875% ANUAL

✓ HASTA 5 AÑOS DE PLAZO

✓ HASTA 6 MESES DE GRACIA

Su PyME necesita una nueva máquina para aumentar su producción y así seguir creciendo en el 2006. Por eso le ofrecemos esta línea de crédito para inversión, en pesos a cinco años con una bonificación de la SSPyMEyDR.



Ministerio de Economía y Producción  
Secretaría de Industria, Comercio y PyME  
Subsecretaría PyMEyDR

Banco  
de Inversión  
y Comercio  
Exterior

