

# **EL CRÉDITO BANCARIO A LAS PYMES PARA LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN Y LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA**

Trabajo de investigación

POR

**Miguel Antonio Martinez**

Profesor Tutor

**Gustavo Filizzola**

**Mendoza - 2013**

## INDICE

Introducción.....	4
CAPITULO I – INTERVENCION BANCARIA EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.....	5
1. Justificación de la intervención de los bancos en las operaciones de comercio exterior.....	5
2. Instrumentos financieros en las operaciones de comercio exterior.....	6
3. Documentos comúnmente utilizados en la exportación.....	14
4. Principales líneas de financiamiento para el comercio exterior.....	17
CAPITULO II – VINCUALCION Y CALIFICACION CREDITICIA DE LAS PyMEs.....	26
1. El acceso al crédito de las pymes para financiar operaciones de comercio exterior.....	26
2. Factores que limitan el acceso al crédito de las pymes.....	27
3. Requisitos a cumplimentar por las PyMEs para la vinculación crediticia.....	30
4. Evaluación de sus estados contables – indicadores.....	32
5. Garantías exigidas por los bancos.....	38
CAPITULO III – LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCAS – LEGISLACION ARGENTINA.....	41
1. Fundamentos de su intervención en el acceso al crédito.....	41
2. La ley de PyMEs: ley 24.467 y sus modificatorias.....	41
3. Concepto.....	42
4. Objeto de las S.G.R.....	42
5. Autoridad de aplicación.....	43
6. Tipos de socios.....	44
7. Garantía que puede ofrecer una S.G.R.....	45
8. Capital social.....	46
9. El fondo de riesgo.....	47
10. Distribución de los beneficios.....	48
11. Límites operativos.....	48
12. Gobierno y Administración de la S.G.R.....	49
13. Condiciones para el acceso de una pyme a una S.G.R.....	50
14. Ventajas para las PyMEs de integrarse como socio partícipe.....	50
15. Condiciones para obtener un aval.....	51

16.Pasos para obtener un aval.....	51
17.Principales sociedades de garantía recíproca en Argentina.....	52
18.Sociedades registradas ante el Banco Central de la República Argentina.....	53
19.Evolución de los montos avalados por las S.G.R.....	53
20.Cuyo Aval S.G.R.....	59
Síntesis.....	61
Referencias bibliográficas.....	63
Anexos.....	66

## INTRODUCCIÓN

El trabajo tiene por objeto proporcionar información respecto a la situación del crédito bancario a las pequeñas y medianas empresas en Argentina, haciendo hincapié en las particularidades del financiamiento de los bancos en las operaciones de exportación e importación de las pymes. Asimismo, se analiza el sistema de sociedades de garantía recíproca (S.G.R.), en cuanto a sus características principales, beneficios que representan en favor de las pymes y su intervención en el circuito del crédito.

El estudio comienza con la justificación de la intervención de los bancos en las operaciones comerciales de comercio exterior. Además en este punto se analizan los instrumentos financieros que comúnmente intervienen en las transacciones de exportación e importación, así como la principal documentación involucrada. Posteriormente y con la finalidad de introducir definitivamente en la situación del crédito a las pymes, se detalla en forma sintética las principales líneas de crédito vigentes con destino a financiar las exportaciones e importaciones.

En segundo lugar se aborda la situación del crédito a las pymes, para financiar operaciones de comercio exterior, considerando por un lado, las características particulares de estos créditos, y por otro, los factores que limitan el acceso de las pymes al financiamiento bancario y los requisitos de vinculación. En el mismo marco se destacan los aspectos relevantes analizados por los bancos para otorgar la calificación crediticia a las pymes. Se profundiza en las particularidades del análisis de balance realizado por las instituciones bancarias, teniendo en cuenta que las calificaciones crediticias a otorgar por los bancos y la asignación de límites giran en base al resultado de dicho análisis.

Por último se analizan las sociedades de garantías recíprocas (S.G.R.), como nuevo actor en el circuito del crédito, aportando información estadística que permite apreciar la contribución de este nuevo actor a la hora de disminuir una de las principales causas que limitan el acceso al crédito por parte de las pymes.

## CAPITULO I

### INTERVENCION BANCARIA EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

#### 1. JUSTIFICACIÓN DE LA INTERVENCIÓN DE LOS BANCOS EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior, se define como *“conjunto de transacciones comerciales sobre mercancías y servicios que realizan los residentes de un país con los de otros países. Operaciones a las que puede acceder un banco, cumplimentando los requisitos exigidos por el Banco Central y con la autorización de este”*. (Greco Orlando, 2005)

Como en toda operación de compra venta, tanto comprador como vendedor desean que la misma se concrete con éxito, con lo cual el comprador desea recibir las mercaderías que adquirió conforme con lo contratado, mientras que el vendedor pretende hacerse del precio convenido por los bienes vendidos. Esta misma situación se plantea en las operaciones de comercio exterior, pero indudablemente con un mayor grado de inseguridad. Por lo tanto las partes intervinientes pretenden obtener mayores garantías que aseguren sus intereses particulares.

La situación es más compleja aún, si se considera que en las operaciones de comercio exterior existen dificultades adicionales a una transacción local, tales como la distancia, diferentes idiomas, el tiempo del transporte, etc., todo lo cual dificulta por un lado la entrega en tiempo y forma de los bienes comercializados y por otro el pago simultaneo de los mismos.

Al respecto Juan Carlos Varela Morgan expresa *“el negocio de exportación e importación requiere entonces, para desenvolverse, de la confianza reciproca de las partes. Para que pueda desarrollarse la operación, con facilidad, es necesario, que cada una de ellas cuente con suficientes garantías de que su contra parte cumplirá las obligaciones que emanan del contrato de compra venta”*. (1960)

Asimismo, Omar Fernández destaca que *“Solventar las necesidades de exportadores e importadores, en materia de comercio internacional, reviste de una importancia capital debido a que es esto lo que permite que los bienes, servicios y conocimiento, se trasladen de un país a otro y permitan satisfacer necesidades de la sociedad. Exportadores e importadores deben acordarse y actuar en un ambiente general de confianza que los incline a efectuar*

*transacciones comerciales. No habrá comercio internacional sin que este clima exista”.*  
(2006)

Como consecuencia de estas dificultades que se generan en las transacciones de comercio internacional, se recurre a instrumentos financieros, que se adapten a la naturaleza, exigencia y duración de estas operaciones y que brindan mayor seguridad a los sujetos involucrados en la transacción (vendedor y comprador).

## **2. INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**

### **2.1. Medios de pago Internacionales**

*“Los medios de pagos internacionales son instrumentos financieros, comerciales, legales y privados, que permiten soportar transacciones entre empresa y personas, garantizando – de alguna manera - el intercambio de productos por dinero, asumiendo como dinero todo aquello que cumple esa función”.* (Omar Fernandez, 2006)

La elección del instrumento de pago por parte del comprador y del vendedor debe brindar a las partes las garantías necesarias relativas a la entrega de la mercadería y el correspondiente cobro de la operación.

Las entidades bancarias, frente a la necesidad de otorgar a las partes intervinientes en las transacciones internacionales mayor grado de seguridad, fueron ocupando un papel fundamental en los mecanismos que se desarrollaron justamente para garantizar aquellas operaciones.

Los bancos interactúan diariamente facilitando el comercio internacional, cumpliendo distintas funciones tales como bancos confirmadores, pagadores, presentadores, negociadores, remitentes, etc.

Existen distintos instrumentos financieros o medios de pago (Aldo Fratolocchi, 2005):

- Cheque
  - ✓ Personal
  - ✓ Bancario
- Cobranza documentaria
  - ✓ Simple
  - ✓ documentaria
- Cobranza o remesa
  - ✓ Simple
  - ✓ Documentaria
- ✓ Carta de crédito Comercial

## 2.2. El cheque

- **Personal**

El cheque personal lo remite el comprador de la mercadería en cumplimiento del contrato correspondiente en la oportunidad pactada. Es librado contra su cuenta corriente que puede corresponder a una institución bancaria con sede en el país del vendedor o en un tercer país.

El vendedor recibe el cheque y se presenta con el mismo ante el banco interviniente para su descuento o para el cobro.

- **Bancario**

En el caso del cheque bancario, el comprador da instrucciones precisas a su banco para que emita un cheque a favor del vendedor y a cargo de un banco del país del vendedor. El vendedor recibe y presenta el cheque y lo presenta al banco para su cobro. Según las instrucciones que recibió el banco, una vez realizado el pago remite al comprador los documentos para disponer de la mercadería.

## 2.3. La orden de pago

- **Orden de pago simple**

Involucra una solicitud cursada por una persona a su banco a fin de que este o su corresponsal abone a un tercero una determinada cantidad de dinero indicando el concepto de pago. Cuando el banco corresponsal recibe la comunicación sobre la orden de pago le informa al beneficiario la documentación a presentar para hacer efectiva la misma.

- **Orden de pago documentaria**

En este tipo *“hay una transferencia que realiza un importador (ordenante) a favor de un exportador (beneficiario) por medio de un banco para que, utilizando los servicios de un corresponsal...,pague el precio de la negociación contra la presentación por parte de este, de la documentación relativa a la compraventa...”* (Jorge R. Albornoz – Paula Maria All, 2002)

Este medio es utilizado en los casos de las transacciones donde el pago se efectiviza contra la entrega de los documentos de embarque. Normalmente intervienen compradores y vendedores que se merecen confianza entre sí.

A continuación, siguiendo a Aldo Fratolocchi, se sintetiza la secuencia de la orden de pago documentaria. (2005)

- Por medio del contrato internacional de compraventa se establece la modalidad de pago documentaria.

- El comprador envía a su banco las instrucciones (según el contrato y el precio correspondiente).
- A continuación el banco envía las instrucciones al banco corresponsal.
- Esta última institución comunica al vendedor las condiciones de la orden de pago.
- El exportador realiza el embarque según las instrucciones pertinentes.
- El banco corresponsal paga al exportador la orden de pago documentaria.
- El exportador hace entrega de la documentación al banco corresponsal.
- Seguidamente, el corresponsal remite los documentos al banco interviniente y este último se los entrega al importador.
- El importador, con la documentación recibida, procede a retirar la mercadería.
- El banco procede a pagar al banco corresponsal.

## 2.4. Las cobranzas

- **Concepto**

Es una operación en la cual el banco emisor tramita los documentos, de acuerdo con las instrucciones recibidas por su cliente (exportador) con el objeto de lograr el pago y/o aceptación; entregar documentos financieros contra pago y/o aceptación, o bien entregar los documentos financieros según las condiciones pactadas.

- **Partes que intervienen en una cobranza**

- El cedente.
- Banco remitente.
- Banco cobrador.
- Banco presentador (el banco que hace la presentación<sup>1</sup> al librado).
- Librado o girado.

- **Tipos de cobranza comercial**

- **Cobro simple**

En este tipo de cobro se emplea la letra de cambio, la que puede ser a la vista o aplazada<sup>2</sup>.

En el caso de que sea aplazada, será presentada para la aceptación y el librado estampará su firma comprometiéndose al pago en la fecha prevista.

---

<sup>1</sup> La presentación es el procedimiento a través del cual el banco presentador pone los documentos a disposición del librado de conformidad con las instrucciones recibidas.

<sup>2</sup> Se denomina así a la letra de cambio no a la vista, es decir que es librada a una fecha de pago diferida.



➤ **Cobro documentario**

Es aquel por la cual se encomienda a un banco que gestione el cobro de documentos comerciales, acompañados o no por documentos financieros. Los documentos deberán ser entregados al deudor cuando haya cumplido con la totalidad de las condiciones establecidas en la instrucción de cobro.

• **La cobranza documentaria o remesa**

En el caso que la cobranza sea contra pago, los documentos se acompañan con una carta remesa, la cual es una orden de cobro en la que el exportador instruye al banco remitente y este a su vez hace llegar estas instrucciones al banco encargado del cobro, para que proceda en consecuencia.

Asegura al vendedor de los bienes que no se entreguen los documentos de la compra-venta sino contra el pago o la aceptación de una letra por parte del comprador.

Si se trata de una operación a plazo, el vendedor (exportador) le pedirá al comprador que acepte una letra de cambio girada por aquel en su propio beneficio.

La aceptación debe ser por el importe del precio de la compraventa y con una fecha establecida en ésta. De esta manera el exportador contará así con un título de crédito de fácil transmisión, susceptible de descuento.

El sistema provee cierta seguridad en cuanto a evitar la entrega de los documentos, si no se realiza el pago o se acepta la letra, pero no garantiza el pago.

➤ Partes que intervienen

- Librador (exportador).
- Banco Remitente: Banco de la plaza del exportador, que tramita el cobro de valores ante el girado.
- Girado (el importador).
- Importador.
- Banco cobrador.

➤ **Secuencia de una cobranza documentaria<sup>3</sup>**

- Se suscribe un contrato internacional de compraventa (aceptación de la oferta), donde se establece, entre otras cosas, esta forma de pago.
- Entrega de documentos contra el pago:
  - ✓ Entrega de mercaderías según contrato. El vendedor realiza el embarque de la mercadería.

---

<sup>3</sup> El orden de las secuencias no son siempre cronológica.

- ✓ Por medio de un banco de su plaza se envía la documentación representativa de la mercadería a un banco de la plaza del comprador.
- ✓ Pago de la mercadería por parte del comprador (importador) a través del banco quien a su vez le hace entrega de la documentación respectiva.
- Entrega de la documentación contra aceptación:
  - ✓ En este caso, con anterioridad al pago de la mercadería, se aceptan los documentos enviados por el exportador. Cuando vence el plazo previsto, el importador, procede al pago de las letras y finalmente se procede al pago de las mercaderías.

## 2.5. Crédito documentario o Carta de Crédito

### ➤ Concepto

*“El crédito documentario es un contrato mediante el cual una parte encomienda a un banco que abra un crédito a favor de otra parte para que este último, cumplidas determinadas condiciones relativas a la presentación en regla de la documentación requerida por el ordenante, obtenga finalmente el pago de una suma de dinero” (Jorge R. Albornoz et al., 2002)*

Consiste en un sistema que permite asegurar el pago por parte del comprador y también, controlar que el vendedor haga entrega de documentación prevista relativa a la compraventa internacional.

En el caso del importador, el crédito documentario, constituye crédito documentario de importación. Para el vendedor exportador, representa un crédito documentario de exportación.

Con el crédito documentario, el vendedor aumenta sus garantías de cobrar la exportación, dado que cuenta con dos obligados al pago contra los que puede dirigir sus acciones: el comprador y el banco emisor o abridor.

Con lo cual a la obligación original de pago del comprador debe agregarse el compromiso asumido por el banco emisor de la carta de crédito.

Asimismo, a estos dos obligados en favor del vendedor exportador, puede además agregarse el compromiso de pago de un segundo banco. Este es el banco confirmador.

Cuando el banco abridor o emisor, abre una carta de crédito o crédito documentario, está dirigiendo un aviso al exportador o beneficiario del crédito, comunicándole que se obliga a pagar por el comprador importador la suma que surge del crédito documentario según las modalidades de este.

Al mismo tiempo le comunica también que le corresponde al vendedor entregar la documentación relacionada con la operación.

Como el banco emisor del crédito documentario esta situado en una plaza distinta a la del beneficiario, debe contratar los servicios de un banco situado en la plaza del vendedor (beneficiario). Este banco situado en el país del exportador, actúa solo como banco corresponsal, a los fines de

notificar al beneficiario de la apertura del crédito y probablemente también se encarga de recibir la documentación (por cuenta del banco emisor), revisarla y por último realizar el pago.

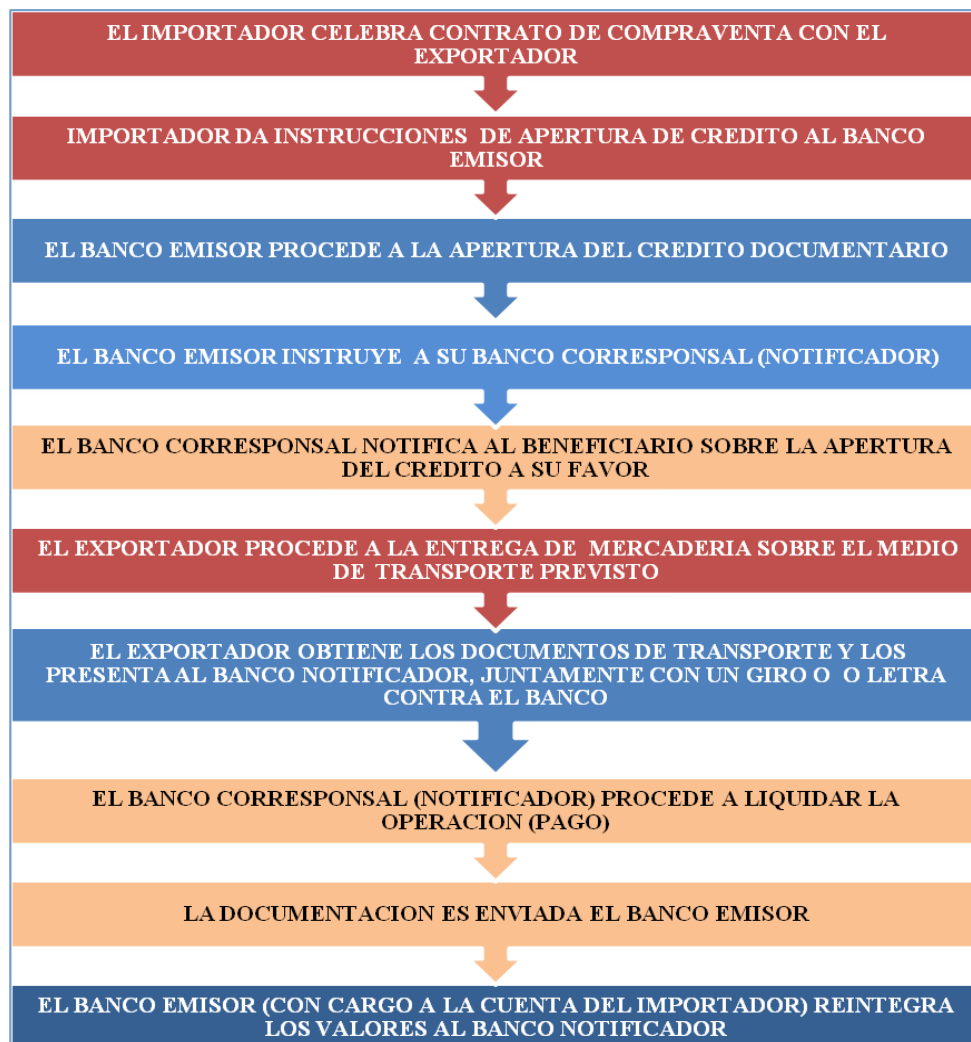
➤ **Las partes intervinientes son:**

- Ordenante, abridor, tomador (comprador, importador).
- Banco emisor (banco del importador).
- Beneficiario (vendedor, exportador).
- Banco avisador o notificador.
- Banco designado.
- Banco confirmador.

➤ **Etapas del crédito documentario**

Siguiendo a Aldo Fratalocchi, en la siguiente secuencia se sintetizan las distintas etapas del crédito documentario. (2005)

**Secuencia N° 1**



➤ **Tipos de créditos documentario**

De acuerdo con Aldo Fratolocchi, a continuación se sintetizan los distintos tipos de créditos documentarios. (2005)

- **Crédito restringido o Straight Credit**

El pago solo se hace en un determinado banco, que generalmente es el banco emisor. Si el crédito se vence en las oficinas del banco emisor, se lo considera un crédito directo y allí es donde debe ser presentada la documentación, generalmente por un Banco corresponsal.

- **Revocable**

Es el tipo de crédito documentario menos frecuente, permite al banco modificar o anular el crédito en cualquier momento y sin necesidad de dar aviso previo al Beneficiario. Por este mismo motivo, no ofrece seguridad al exportador.

- **Irrevocable**

En el caso de ser irrevocable, brinda seguridad al exportador en cuanto al pago. Constituye un derecho firme a favor del Beneficiario que no puede ser modificado en forma unilateral por parte del Banco emisor.

- **Crédito confirmado**

Si confirma el crédito, el banco que lo confirma asume la deuda y debe cumplir con el beneficiario aún cuando el banco emisor no le provea los fondos. En este caso el exportador cuenta con una doble garantía, dado que tiene el compromiso de pago del banco emisor y el confirmador. Funciona solo cuando el crédito es irrevocable.

En el caso de no ser confirmado, el banco corresponsal actúa como simple mandatario del Banco emisor, sin estar obligado al pago.

- **Crédito notificado**

Más que un tipo de crédito documentario, la notificación es un instrumento operativo del crédito documentario. La notificación por parte del banco corresponsal, al beneficiario del crédito documentario, no implica por si misma, el compromiso de pago asumida por aquel.

- **Crédito documentario a la vista**

En esta modalidad de crédito documentario, el mismo es pagado al beneficiario con la sola presentación de los documentos relacionados en la operación, es decir, documentos de embarque, y en la medida que se ajusten estos documentos a los requerimientos exigidos.

- **Pago diferido**

En este caso, al no ser un crédito pagadero con la sola presentación mas otra documentación, lo que obtiene el exportador es el compromiso de pago del comprador (avalado por el banco emisor).

- **Crédito documentario de aceptación**

El banco acepta las letras de cambio libradas por el Beneficiario sobre el Emisor, las que deberán ser pagadas a su vencimiento. Permite también al banco negociar este titulo.

- **Crédito negociable**

Cuando el banco que lo emite, se compromete a pagar a cualquier banco que haya pagado al presentarse la documentación requerida y conforme. En este caso se trata de un crédito documentario libremente negociable. Pero puede tratarse también de un crédito documentario negociable restringido a un solo banco.

- **Crédito documentario con cláusula roja**

Cuando en el crédito documentario negociable se incluye la cláusula que autoriza a realizar un adelanto de pago al exportador, en este caso, se le hace un anticipo contra simple recibo, a cuenta del precio.

- **Crédito documentario con cláusula verde**

Cuando en el crédito documentario negociable se incluye la clausula que autoriza a realizar un adelanto de pago al exportador, pero condicionado a la presentación de documentación complementaria (por ejemplo demostrar la compra de mercadería que se encuentra en algún depósito fiscal), además de un simple recibo.

- **Crédito Back to Back**

Este tipo de crédito documentario es empleado cuando el comprador importador es intermediario y pretende un crédito a corto plazo para garantizar la operación.

- **Crédito documentario Stand By**

Con este tipo de crédito documentario, se garantiza el cumplimiento de la operación por parte del importador, en favor del exportador. Además, es considerado por el BCRA como una garantía preferida A.

- **Crédito documentario revolving**

Es renovable cada vez que se presentan los documentos correspondientes. Es decir que con la apertura de este crédito documentario el banco abridor o emisor se obliga por una cantidad determinada, a renovar el crédito después de haber sido reembolsada la cantidad dispuesta previamente, las veces que sea necesario antes del vencimiento del crédito.

De esta manera se evita el costo que se genera al emitir sucesivas cartas de crédito. Por otra parte puede incluirse una cláusula que permita la renovación automática.

Este crédito documentario puede ser acumulativo o no, considerando que si el crédito no es utilizado en el periodo establecido se acumula o no para el siguiente periodo.

- **Crédito documentario Transferible o no**

Da la posibilidad al beneficiario de transferir o no, sólo una vez, el crédito a su proveedor en forma parcial, dejando un margen para sus gastos y beneficios y fraccionándolo en caso de tratarse de varios proveedores.

### **3. DOCUMENTOS COMUNMENTE UTILIZADOS EN LA EXPORTACION**

A continuación se destaca la documentación principalmente utilizada en una operación de comercio exterior<sup>4</sup>

#### **3.1 Factura Proforma**

Si bien este documento no requiere del cumplimiento de ningún tipo de formalidad establecida por la AFIP, si se utilizan hojas con membrete para su presentación. Contiene una descripción precisa respecto a las mercaderías, como así también al monto de la operación, lugar y forma de pago, etc.

#### **3.2 Documento de transporte**

Documento representativo de la mercadería o transporte.

- **Conocimiento de Embarque:** Constituye el título representativo de la mercadería. Puede ser al portador, a la orden o nominativo. Es negociable.

---

<sup>4</sup> República Argentina. Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. Recuperado de <http://www.bice.com.ar/sp/contenidos/contenidos.asp?id=67> [Marzo, 2013]

- Guía Aérea: Es un titulo valor no negociable.
- Carta Porte.

### **3.3 Factura comercial**

Este documento es emitido por el vendedor (exportador) de la mercadería. Sirve para instrumentar la operación de compraventa que ha sido definida previamente. Debe ser firmado por responsable de la empresa.

El importador recibe la factura comercial junto con el conocimiento de embarque y demás documentación.

Debe contener los siguientes datos:

- Los nombres de exportador e importador.
- Direcciones y datos del exportador e importador.
- Figuran los detalles técnicos de la mercadería.
- Fecha y lugar de emisión.
- La unidad de medida de la mercancía que se trate.
- Cantidad que se están facturando.
- Los precios unitarios y totales de venta, moneda.
- Condiciones de venta, forma y plazos de pago.
- Peso bruto y neto, marcas.
- Número de bultos que contiene la mercadería.
- Medio de transporte.

### **3.4 Factura Consular**

Este documento se utiliza cuando se requiere que la factura comercial este visada por el consulado del país de destino.

### **3.5 Certificado de Calidad**

Contiene información relativa a los controles de calidad y análisis a los que se sometió la mercadería comercializada.

### **3.6 Certificado de análisis o inspección**

Este certificado lo otorga la autoridad competente de laboratorios oficiales reconocidos, y hacen referencia al análisis efectuado sobre determinada mercadería.

Su contenido varía de acuerdo a la mercadería que se trate. Generalmente se solicita para productos químicos o alimenticios.

### **3.7 Certificado de Origen**

En este documento la Cámara de Comercio o la Cámara de Exportadores, certifica que las mercaderías a ser despachadas y detalladas en el mismo son originarias del país exportador.

### **3.8 Certificado Sanitario**

Certificado utilizado para dejar constancia que el producto a exportar está libre de enfermedades que puedan afectar su calidad. Este certificado lo emite la entidad sanitaria competente. Es utilizado generalmente en la exportación de productos alimenticios.

### **3.9 Certificado de Fabricación**

En caso de corresponder, el exportador extiende un certificado en donde se hace constar que él ha sido el fabricante.

### **3.10 Certificado de seguro**

Este certificado se utiliza únicamente cuando se pacta la entrega bajo la condición de costo y seguro o superior. Prueba que el exportador ha contratado un seguro.

### **3.11 Lista de empaque**

Emitida por el exportador, se utiliza en grandes embarque o en los embarques donde existen variedad de tipos de mercadería, salvo para mercadería a granel. La finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportadora.

### **3.12 Hoja de ruta**

Este documento acompaña el permiso de embarque y se utiliza en las cargas terrestres. En el se detallan las principales ciudades y rutas por las cuales transita el medio de transporte con destino a Aduana de salida.

También se detalla en el documento el número de la destinación aduanera correspondiente, como así también el plazo para efectuar el recorrido previsto. Esta documentación la efectúa la empresa de transporte y debe estar firmada por un agente de transporte aduanero.

### **3.13 AFIP/DGA – Multinota**

Utilizado con la finalidad de unificar el modelo de presentación, consulta y rectificación de cualquier índole que tenga que ver con el quehacer aduanero.



Este documento es utilizado por los importadores y exportadores, despachantes de aduana y operadores del comercio exterior para trámites ante la DGA.

### **3.14 Certificado de origen**

Documento utilizado para certificar el origen de las mercaderías del país de exportación. Esta relacionado con los acuerdos de preferencia arancelaria entre los países. Es presentado por el importador.

Este documento, es emitido en la Argentina por las Cámaras Argentina de Comercio.

## **4. PRINCIPALES LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL COMERCIO EXTERIOR**

A continuación se proporciona un resumen de las principales líneas que ofrece el Banco de la Nación Argentina para el financiamiento del comercio exterior<sup>5</sup>. La oferta crediticia del resto de los bancos no difiere en términos generales.

### **4.1. Régimen de Financiación de Exportaciones a corto plazo. Compra de Documentos de Embarque Descuento de Letras de Cambio**

#### **4.2.1. Usuarios**

- Exportadores finales.

#### **4.2.2. Destino**

1. Financiación de exportaciones de Bienes en general incluido bienes de consumo durable.
2. Condiciones especiales de financiación de exportaciones de Bienes de Consumo Durable.
3. Condiciones especiales de financiación de exportaciones de autopartes (de vehículos en general, maquinarias agrícolas y otros).

#### **4.1.3. Proporción del apoyo**

- Hasta el 100% del valor de los documentos.

#### **4.1.4. Plazo**

- Para los destinos 1 y 2 hasta 360 días.

---

<sup>5</sup> Republica Argentina. Cámara Argentina de Comercio. Comercio Exterior. Recuperado de [http://www.cac.com.ar/documentos/28\\_Presentaci%C3%B3n%20BNA.pdf](http://www.cac.com.ar/documentos/28_Presentaci%C3%B3n%20BNA.pdf) [Marzo,2013]

- Para el destino 3 hasta 18 meses.

#### **4.1.5. Tasa de interés**

- Destino 1: Con recurso: Libor + spread (4 % a 8,50 %) a determinar según monto a financiar y riesgo cliente.
- Destino 2: Sin recurso: Libor + 3%

#### **4.1.6. Instrumentación**

- Destino 1 y 2: Mediante el descuento de letras de cambio o la cesión de los derechos de cobro de los instrumentos de pago, según corresponda.
- Destino 3: Mediante el descuento de letras de cambio o la cesión de los derechos de cobro de los instrumentos de pago, según corresponda.

#### **4.1.7. Garantía**

- Destino 1: A determinar en cada caso, cuando la operación se realice con recurso.
- Destino 2: Mediante crédito documentario irrevocable o Letra de cambio avalada, en ambos casos, por una institución financiera que integre la nómina de entidades autorizadas para operar en los convenios de pagos y créditos recíprocos de la ALADI con código de reembolso automático.
- Destino 3: Mediante crédito documentario irrevocable o Letra de cambio avalada, en ambos casos, por una institución financiera que integre la nómina de entidades autorizadas para operar en los convenios de pagos y créditos recíprocos de la ALADI con código de reembolso automático.

## **4.2. Régimen de Financiación de Exportaciones de Bienes de Capital y Contratos de Exportaciones Llave en Mano**

### **4.2.1. Usuarios**

- Exportadores finales.

### **4.2.2. Destino**

1. Financiación de exportaciones de Bienes de Capital y Contrato de Exportación Llave en Mano
2. Condiciones especiales de financiación de exportaciones de Bienes de Capital.

#### 4.2.3. Proporción del apoyo

- Hasta el 100% del valor FOB o CFR o CIF del bien exportado o sus equivalentes para otros medios de transporte.

#### 4.2.4. Plazo

- Destino 1: Hasta 1 año.
- Destino 2: Más de 1 año y hasta 3 años.
- Destino 3: Hasta 5 años.

#### 4.2.5. Tasa de interés

- Destino 1:
  - 1) Operaciones mayores a U\$S 1.000.000: Libor + 4% nominal anual.
  - 2) Operaciones hasta U\$S 999.999: Libor + 4,75 % nominal anual.
- Destino 2:
  - 1) Operaciones mayores a U\$S 100.000: TNA: 7 %.
  - 2) Operaciones hasta U\$S 99.999: TNA: 8 %.

#### 4.2.6. Instrumentación

- Mediante la emisión de letras en dólares estadounidenses endosadas a favor del Banco, sin recurso.
  - ✓ Letras por Capital: de igual monto y periodicidad, como máximo semestrales y por importes no inferiores a U\$S 2.500 por cada una.
  - ✓ Letras por Interés: como máximo semestrales.

#### 4.2.7. Garantía

- Destino 1:
  - 1) Seguro de crédito a la exportación cubriendo los riesgos extraordinarios.
  - 2) Aval de letras, por un banco del exterior que satisfaga al BNA o que esté autorizado a operar a través de los Convenios de Pagos y Créditos Recíprocos.
- Destino 2:
  - 1) Mediante letras de cambio avaladas por una institución financiera que integre la nómina de entidades autorizadas para operar en los convenios de pagos y créditos recíprocos de la ALADI.
  - 2) Seguro de crédito a la exportación cubriendo los riesgos extraordinarios.

### **4.3. Prefinanciación de Exportaciones en moneda extranjera (dólares estadounidenses)**

#### **4.3.1. Usuarios**

- Exportadores Finales.

#### **4.3.2. Destino**

- Destino 1: Sector Agropecuario.
- Destino 2: Sector Industrial y Minero.

#### **4.3.3. Proporción del apoyo**

- Hasta el 80% del valor FOB.  
PLAZO.
- Hasta 180 días.

#### **4.3.4. Tasa de interés**

- Libor + spread (4% a 8,5%) según casos.

#### **4.3.5. Garantía**

- A satisfacción del Banco.

#### **4.3.6. Cancelación**

- Con la percepción del pago de la venta realizada, sin exceder el plazo máximo acordado o con el otorgamiento de un eventual financiamiento de exportación.

### **4.4 Financiación a Empresas Exportadoras (dólares estadounidenses).**

#### **4.4.1. Usuarios**

- Empresas exportadoras de todos los sectores económicos.

#### **4.4.2. Destino**

- Capital de trabajo: incluye la adquisición de toda clase de bienes, incluidas las importaciones temporarias de insumos, vinculados a la producción de mercaderías para su exportación.

#### **4.4.3. Proporción del apoyo**

- Será fijado en función del riesgo cliente y el flujo de ingresos previstos en moneda extranjera provenientes de sus exportaciones.

#### **4.4.4. Plazo**

- Mínimo, 30 (treinta) días. Máximo, hasta 270 (doscientos setenta) días.

#### **4.4.5. Tasa de interés**

- Libor +spread (4% a 8,50%). A determinar según plazo, monto a financiar y riesgo cliente.

#### **4.4.6. Garantía**

- Las garantías que el Banco estime necesarias al momento de considerarse las presentaciones de los clientes, con encuadramiento en la normativa de la Política de Crédito del Banco.

#### **4.4.7. Cancelación**

- Los vencimientos que se establezcan surgirán de la evaluación individual de cada caso y deberán guardar relación con el flujo de ingresos previstos en moneda extranjera provenientes de sus exportaciones.

### **4.5 Financiación de Importaciones en moneda extranjera**

#### **4.5.1. Usuarios**

- Personas físicas o jurídicas vinculadas a crédito con el Banco inscriptas en el Registro de Importadores y Exportadores de la DGA-AFIP.

#### **4.5.2. Destino**

- Inversión en Activos Fijos: Alcanza la Financiación de Importaciones de bienes sin uso de origen extranjero (incluye bienes de consumo durable o bienes de capital)
- Capital de Trabajo incluye la importación de bienes s/uso de origen extranjero (bienes de consumo durables, insumos o bienes de consumo semidurables) incluidas importaciones temporales y Financiaciones de pago anticipado de Bienes.

#### **4.5.3. Proporción del apoyo**

- Hasta el 100% del valor FOB, CFR, CIF o sus equivalentes para otros medios de transporte, siempre que, en los dos últimos casos, el seguro y el flete sean abonados en el exterior.

#### **4.5.4. Plazo**

- Bienes de Capital: Hasta 2 años. Con período de gracia de 180 días.
- Bienes de Consumo Durable: Hasta 2 años.
- Bienes de Consumo Semidurable: Hasta 1 año.
- Resto de bienes: Hasta 180 días.

#### **4.5.5. Tasa de interés**

- Libor + spread (6% a 10,5%) según casos.
- De tratarse de importaciones de bienes a ser incorporados a productos de exportación: Libor + spread (4% a 8,5%) según casos.

#### **4.5.6. Garantía**

- A determinar en cada caso y a satisfacción del Banco.

#### **4.5.7. Cancelación**

- Amortizaciones en períodos bimestrales, trimestrales, cuatrimestrales o, como máximo, semestrales.

### **4.6. Financiación de Importaciones en moneda local**

#### **4.6.1. Usuarios**

- Personas físicas o jurídicas vinculadas a crédito con el Banco inscriptas en el Registro de Importadores y Exportadores de la DGA-AFIP.

#### **4.6.2. Destino**

- Inversión en Activos Fijos. Comprende la Financiación de Importaciones de bienes sin uso de origen extranjero (incluye bienes de consumo durable o bienes de capital).
- Capital de Trabajo incluye la importación de bienes sin uso de origen extranjero (bienes de consumo durables, insumos o bienes de consumo semidurables) incluidas importaciones temporales y Financiaciones de Pago. anticipado de Bienes.

#### **4.6.3. Proporción del apoyo**

- Hasta el 100% del valor FOB, CFR, CIF o sus equivalentes para otros medios de transporte, siempre que, en los dos últimos casos, el seguro y el flete sean abonados en el exterior.

#### **4.6.4. Plazo**

- Bienes de Capital: Hasta 5 años. Con período de gracia de 180 días
- Bienes de Consumo Durable: Hasta 2 años.
- Bienes de Consumo Semidurable: Hasta 1 año.
- Resto de bienes: Hasta 180 días.

#### **4.6.5. Tasa de interés**

- Tasa Activa Cartera General en pesos.

#### **4.6.6. Garantía**

- A determinar en cada caso y a satisfacción del Banco.

#### **4.6.7. Cancelación**

- Amortizaciones en períodos bimestrales, trimestrales, cuatrimestrales o, como máximo, semestrales.

### **4.7. Régimen de Avales de Importación en moneda extranjera (Dólares estadounidenses o Euros)**

#### **4.7.1. Usuarios**

- Personas físicas o jurídicas vinculadas a crédito con el Banco.

#### **4.7.2. Destino**

- Aval de operaciones comerciales de importación de bienes nuevos, sin uso, realizadas por integrantes de los sectores privados y públicos.

#### **4.7.3. Proporción del apoyo**

- Bienes en General: Hasta el 100 % del capital y el 100% de los intereses de financiación.
- Bienes de Capital: Hasta el 85 % del capital y el 100% de los intereses de financiación.

#### **4.7.4. Plazo**

- Para Importaciones de Bienes en General: Hasta 1 año.
- Para Importaciones de Bienes de Capital. Hasta 5 años.

En ambos casos, se podrá incluir en el monto a avalar conceptos conexos a la importación, siempre que los mismos se abonen al exterior (por ejemplo fletes y primas de seguro de riesgo comercial y de transporte, etc.)

#### **4.7.5. Tasa de interés**

- Se aplican las Comisiones de Tarifa vigentes para este tipo de operaciones.

#### **4.7.6. Garantía**

- A determinar en cada caso y a satisfacción del Banco.

### **4.8. Régimen de Financiación destinado a la participación en ferias, exposiciones o salones internacionales en moneda local.**

#### **4.8.1. Usuarios**

- Personas Físicas o Jurídicas, exportadoras y/o productoras de bienes y servicios argentinos.

#### **4.8.2. Destino**

- Alquiler, diseño e instalación de stand.
- Alquiler de equipo audiovisual.
- Gastos en catálogos y material de difusión.
- Flete y Seguros de los elementos a exhibir.
- Pasajes y alojamiento.

#### **4.8.3. Proporción del apoyo**

- Hasta el 70% de los gastos (IVA incluido). Monto Máximo: Hasta \$ 60.000.- por beneficiario y por feria.

#### **4.8.4. Plazo**

- Hasta 2 años.

#### **4.8.5. Tasa de interés**

- Tasa Activa Cartera General.

#### **4.8.6. Garantía**

- A satisfacción del Banco.



#### **4.9. Requisitos generales**

- Los usuarios deberán encontrarse inscriptos en el Registro de Exportadores e Importadores de la Dirección General de Aduanas.
- En caso de corresponder, presentar una declaración jurada en la que conste que no contraerán financiamientos adicionales para la exportación que superen, en conjunto, el 80% de los flujos de ingresos previstos en moneda extranjera provenientes de sus exportaciones.
- Se requiere vinculación crediticia con el banco. Esto implica presentar la documentación e información requerida por los bancos para el armado del legajo o carpeta de crédito. Pero el cumplimiento de este requisito, por parte de la empresa solicitante, no constituye en si un proceso suficiente para obtener la calificación crediticia y la correspondiente fijación de límites de créditos con los que contará para financiar sus necesidades de solventar sus gastos de evolución, capital de trabajo y/o inversiones. Por lo tanto, la vinculación crediticia propiamente dicha, esta supeditada al resultado del análisis realizado por el banco sobre la documentación e información proporcionada por la empresa que demanda asistencia financiera del banco.
- Puede ser necesario aportar garantías adicionales. Tal como se destaca en las líneas de crédito para la exportación e importación, las garantías solicitadas por el banco están sujetas a satisfacción del mismo, con independencia de encontrarse frente a operaciones de comercio internacional, en donde las características propias de estas transacciones por lo general otorgan un elevado grado de seguridad y minimizan el riesgo de no cobrar los montos prestados. Motivo por el cual el acceso al financiamiento, en ciertos casos, dependerá también de las garantías que se ofrezcan.

## **CAPITULO II**

### **VINCUALCION Y CALIFCACION CREDITICIA DE LAS PyMEs**

#### **1. EL ACCESO AL CREDITO DE LAS PYMES PARA FIANCIAR OPEACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**

Los créditos a otorgar por los bancos, a las pymes, con destino a financiar sus operaciones de comercio exterior se caracterizan por ser operaciones que representan un bajo nivel de riesgo crediticio, especialmente por contar en la mayoría de los casos con cartas de crédito confirmadas por bancos de primera línea. Igualmente, obtener este tipo de financiamiento no está exento de los criterios de selección y de la relación riesgo-garantías establecida por la institución financiera.

La financiación y prefinanciación de exportaciones constituyen créditos otorgados por los bancos a las empresas, pero no directamente a la actividad comercial exportadora. Pese a que las líneas de crédito para exportaciones tiene una finalidad definida, tanto para los bancos como para las Pymes, la operación de financiamiento se encuadra en la relación tradicional Banco-Cliente (empresa), donde pesan criterios vinculados con el riesgo, solvencia, garantías, confianza, historia financiera de la firma, etc. (Moori-Koenig, 1997)

La seguridad del crédito y la solvencia patrimonial de las pymes constituyen los elementos claves del acceso al financiamiento, por lo tanto el solo hecho de ser, quien solicita un préstamo, una importante empresa con experiencia e historia exportadora, no es suficiente para lograr el apoyo bancario que permita financiar sus operaciones.

Es decir que, pese a la existencia de líneas específicas de crédito bancario orientadas a la exportación e importación, el acceso de las pymes a estas líneas de crédito se encuentra estrechamente supeditada a la vinculación crediticia previa, la posterior calificación de riesgo que efectúa la institución bancaria y por supuesto, a los límites crediticios acordados, los que dependen del resultado de la calificación.

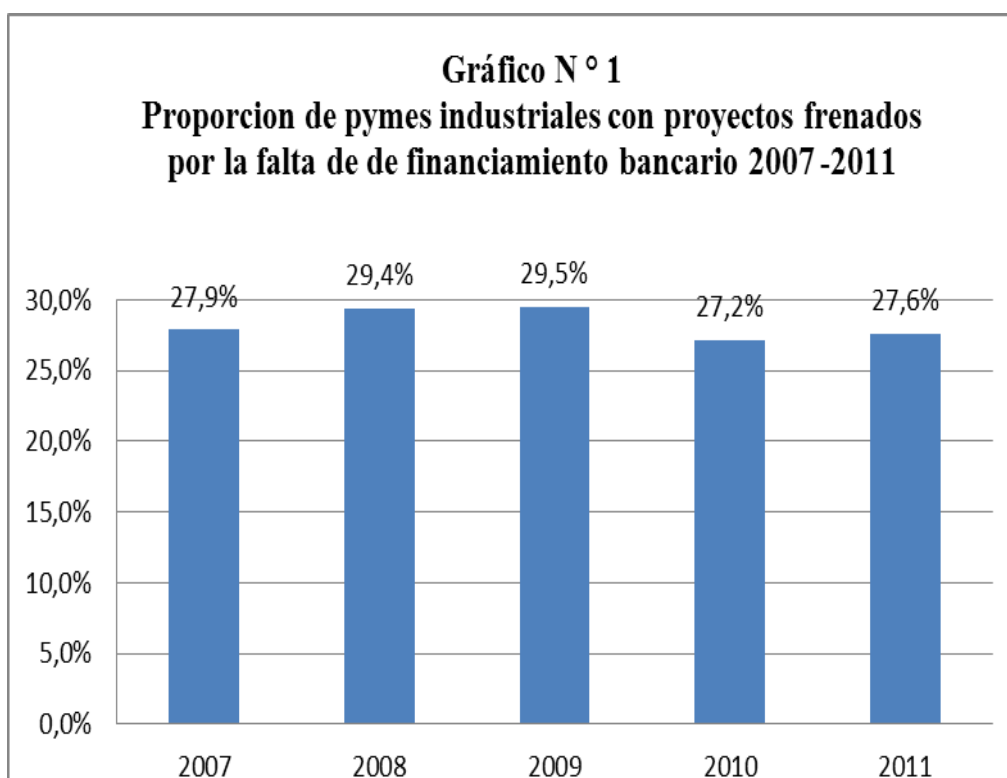
Por otra parte, existe otro factor a tener en cuenta a la hora de pretender acceder al crédito bancario, que en el caso de las pymes, normalmente representa una limitación. Se trata de la posibilidad de tener que aportar garantías adicionales requeridas por los bancos.

## 2. FACTORES QUE LIMITAN A LAS PYMES EL ACCESO AL CRÉDITO

Es sabido que la gran mayoría de las pymes, encuentra dificultades a la hora de obtener una calificación bancaria adecuada que derive en asistencias financieras concretas. Estas dificultades pueden originarse en coyunturas económicas, intereses de los bancos, como así también en las propias características de las pymes.

Se entiende por calificación bancaria a la “apreciación o determinación que realizan las entidades financieras o bancarias respecto de sus clientes a los efectos de otorgamiento de créditos o por una cuestión legal de cada entidad”. (Greco Orlando, 2005).

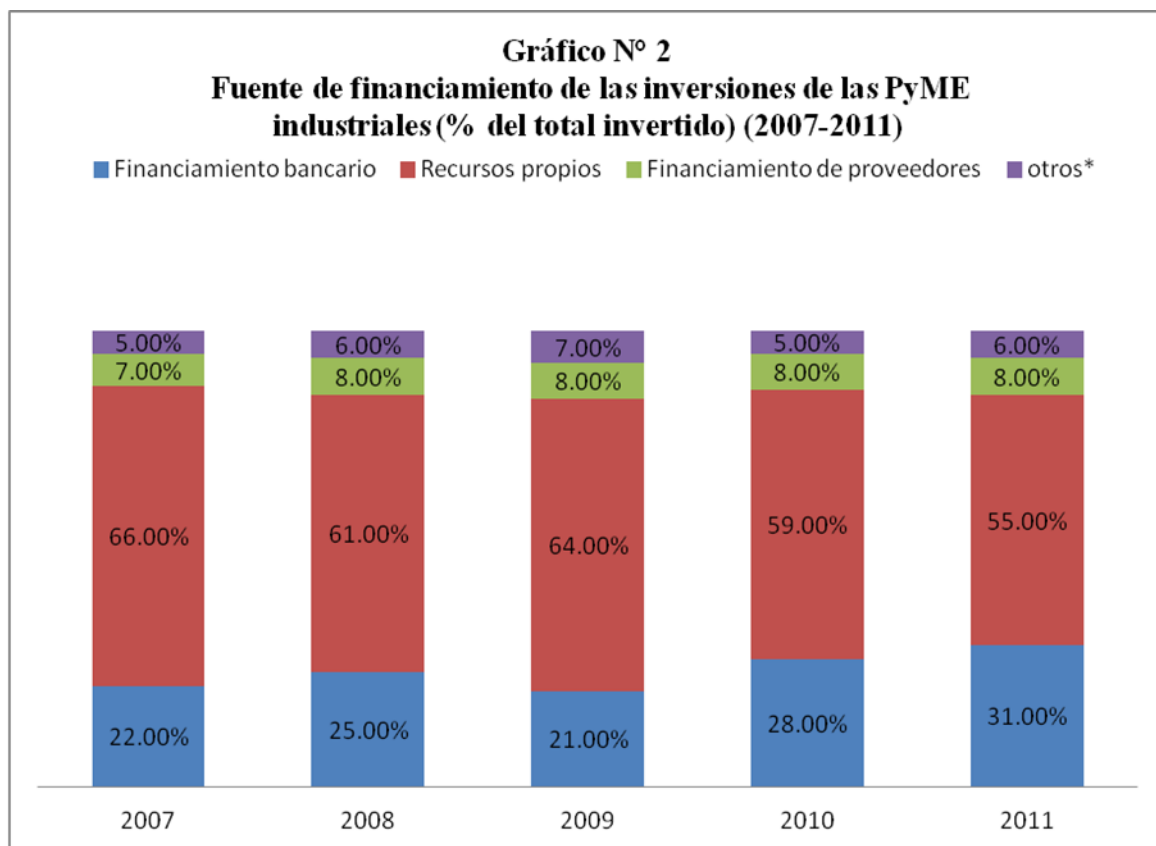
Según estudio realizado en abril del año 2012 por la Fundación observatorio PyME, y tal como se muestra en el grafico N° 1, en los últimos seis años (para el caso de las empresas industriales) la proporción de pymes que mantienen proyectos de inversión paralizados se ubica en el 30%.



Fuente: informe especial: Inversión y Financiamiento de las PyME industriales, abril 2012, Fundación Observatorio PYME.

No obstante, en el mismo estudio, se informa que “... en los últimos años se ha logrado profundizar el vínculo entre las PyME industriales y los bancos, con un aumento de la proporción de las inversiones financiada a través de créditos bancarios, que ascendió al 31% durante 2011”.

Esta situación está representada en el Gráfico 2. En el mismo puede advertirse que las pymes se financian primordialmente con fondos propios y en menor medida a través del crédito bancario.



Fuente: informe especial: Inversión y Financiamiento de las PyME industriales, abril 2012, Fundación Observatorio PYME.

Conforme con este estudio, si bien se evidencia un mayor vínculo y participación de los créditos bancarios en el financiamiento de las pymes, también es cierto que todavía existe una porción importante de pymes que encuentran limitaciones a la hora de obtener crédito bancario por diferentes factores, entre los cuales se destacan:

- Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos.
- Informalidad de sus sistemas administrativos.
- Inexistencia o insuficiencia de garantías.
- En caso de contar con bienes inmuebles para ofrecer en garantía, los márgenes de cobertura exigidos por los bancos son muy elevados variando entre un 200% y 300%, dependiendo esto del plazo de financiación y del tipo de inmueble (urbano o rural con o sin plantaciones)
- Evaluación crediticia por parte de los bancos sobre la base del patrimonio neto que surge de los balances o manifestaciones de bienes, y no de factibilidad de proyectos.

➤ Por otra parte, el patrimonio a su vez no suele reflejar los valores reales de mercado teniendo en cuenta que sus bienes de uso se encuentran valuados al costo histórico amortizado.<sup>6</sup>

Con relación al análisis crediticio, Bebczuk (2010) y Ascúa (2009), citado por Evelin Goldstein (2011, p. 9), distinguen cuatro métodos de evaluación crediticia, los que a continuación se sintetizan, no obstante para una mejor comprensión, el texto completo se expone en el ANEXO A.

- “Tecnologías basadas en información “dura” o “hard”:

Para determinar la posibilidad de asistencia crediticia, los bancos se basan en la información histórica contenida en los estados contables, procesándola y obteniendo distintos indicadores patrimoniales, económicos y financieros. Además se tiene en cuenta los antecedentes del potencial cliente en el sistema financiero.

- Tecnologías basadas en garantías convencionales:

De acuerdo con esta metodología, la vinculación definitiva del cliente al banco depende de la existencia de garantías a ofrecer por la empresa. La ventaja de este método es la seleccionar ágil del cliente, pero tiene como desventaja la exclusión de empresas que no cuentan con garantías más allá del potencial del negocio.

- Tecnologías basadas en garantías no convencionales:

Las garantías que exigen los bancos, son aquellas generadas por el propio giro del negocio (cheques, contratos, etc.). En este caso el cliente no necesita contar con un capital garantizable como prerequisite para acceder a un crédito. La desventaja se relaciona con las dificultades legales para la ejecución en caso de incumplimiento.

- Tecnologías basadas en información “blanda” o “soft”:

Se evalúan los niveles de ventas, las compras de insumos, los inventarios, etc. del cliente. Pero también se tiene en cuenta información cualitativa, trayectoria y experiencia de los propietarios de las empresas y también se tiene en cuenta la opinión del oficial de negocio respecto al cliente en general. Su desventaja tienen que ver con la subjetividad de quien efectúa la evaluación.

---

<sup>6</sup> El costo histórico amortizado, es el criterio de valuación recomendado por la RT 17 de la F.A.C.P.C.E., y adoptado por los CPCE para la valuación de los bienes de uso. Sintéticamente consiste deducir al valor de origen de estos bienes incorporados al patrimonio la depreciación sufrida por el uso, desgaste, obsolescencia antigüedad, etc., distribuida en cuotas anuales hasta agotar totalmente de la vida útil.

### 3. REQUISITOS A CUMPLIMENTAR POR LAS PYMES PARA LA VINCULACIÓN CREDITICIA

En términos generales la información que solicitan la mayoría de los Bancos a las PyMEs en el momento en que estas solicitan un crédito es la siguiente:

Antecedentes de la empresa:

- Información básica y documentación legal:
  - Estatuto o contrato social.
  - Actas del órgano de gobierno y administración (en caso de personas jurídicas).
  - Poderes generales y especiales otorgados.
  - Denominación y domicilio administrativo e industrial.
  - Actividad específica.
  - Antigüedad en el ramo.
  - Conformación del Directorio y distribución de la tenencia accionaria.
- Evolución de la empresa:
  - Últimos 2 (en algunos casos tres) balances generales.
  - Descripción de la capacidad instalada actual.
  - Reseña histórica.
  - Detalle de ventas y compras mensuales.
  - Nomina de personal.
  - Detalle de principales proveedores y clientes.
  - Detalle de deudas mantenidas con entidades financieras, bancarias; deudas previsionales, fiscales o de cualquier otro origen.
- Proyecto de inversión:
  - Objeto y descripción del mismo.
  - Localización.
  - Productos, características y aplicación.
  - Detalle y valorización de cada una de las inversiones del proyecto.
  - Cronograma de ejecución de obras y desembolso de las inversiones referenciadas.
  - Garantías reales a ofrecer por el crédito solicitado.
  - Programa de producción.
- Esquema de financiamiento:
  - Fuentes de financiamiento del proyecto.

- Cuando se recurra al financiamiento de terceros, precisar las entidades financieras ante las cuales se ha gestionado, modalidades para la determinación de su amortización y costo, tasa de interés pactada, período de gracia considerado, etc.
- Análisis financiero:
  - Presentar un Flujo de Fondos y Estado de Resultados que incluya en forma consolidada la actividad actual de la empresa con el proyecto, y del proyecto exclusivamente, confeccionado con apertura mensual el 1er. año y anual los restantes períodos, y un horizonte que comprenda la total amortización del crédito solicitado, aclarando la fecha de inicio de las proyecciones.

#### **4. EVALUACIÓN DE SUS ESTADOS CONTABLES - INDICADORES**

Lo desarrollado en el presente apartado, es el resultado de la experiencia personal lograda durante el transcurso de cinco años en el desempeño de la función de analista de carpetas de crédito, especialmente estudio de estados contables y manifestaciones de bienes. En lo referido específicamente al aspecto técnico de cálculo de los distintos indicadores de análisis, surge de normativa interna bancaria.

Si bien es cierto que a la hora de decidir la asistencia crediticia por parte de las instituciones financieras y con el objeto de poder medir los riesgos asociados al crédito a otorgar y su posterior recuperación (cobranza) se evalúan aspectos cualitativos como el entorno de la empresa a vincularse, ubicación, avances tecnológicos, también se evalúan aspectos cuantitativos como la historia, su trayectoria en el ramo, la evolución de las ventas y los proyectos que presente y sus estados contables.

Con relación a los estados contables (los cuales aportan información acerca de la situación patrimonial, económico-financiera de la empresa), el resultado del análisis practicado sobre los mismos sigue siendo determinante al momento de considerar la decisión de atender o no crediticiamente a las empresas.

A continuación se detallan y describen los principales indicadores, ratios o índices patrimoniales, económicos y financieros que se utilizan como elementos para determinar la vinculación crediticia de las empresas y su posterior asistencia financiera.

Si bien con esta modalidad de análisis se pretende, desde una posición objetiva, definir la situación de la empresa a efectos de decidir brindarle asistencia crediticia, esta objetividad no es absoluta dado que el análisis se practica sobre la información contable y extracontable disponible por el analista, y luego este elabora sus interpretaciones, las cuales no están exentas de juicios subjetivos de la persona encargada del análisis.

Cabe destacar que los Estados Contables constituyen uno de los elementos más importantes para la transmisión y difusión de la información patrimonial, económica y financiera sobre la situación y gestión de entes privados o públicos. Además, estos deben contar con dictamen profesional de

contador público lo que permite a los terceros usuarios depositar mayor confianza en los guarismos y demás información que aquellos estados contienen.

#### **4.1. Análisis vertical de los diferentes rubros**

Identifica dónde la compañía utiliza sus recursos y en qué proporciones estos recursos están distribuidos. Esto consiste en asignar a cada ítem del activo y pasivo más patrimonio neto, y del Estado de resultados, un porcentaje de los activos totales en el caso de los dos primeros agrupamientos, y de las ventas en el último caso.

Esta técnica facilita visualizar los movimientos de cuentas relativos que las cifras absolutas no pueden detectar, e identifica síntomas o situaciones que requieren análisis.

#### **4.2. Análisis horizontal de los diferentes rubros**

Esta técnica evalúa las tendencias en el tiempo por medio del cálculo de aumentos y variaciones porcentuales sobre una misma cuenta y respecto de diferentes ejercicios.

Consiste en efectuar una comparación de las diferentes cuentas del estado de situación patrimonial con relación al ejercicio anterior, quedando demostrado en porcentaje qué variación (positiva o negativa) tuvieron las mismas respecto del ejercicio actual.

Como ejemplo, se puede demostrar la variación de un ejercicio a otro de las deudas bancarias del cliente, lo que luego requerirá un análisis pormenorizado de las causas de su variación, si ésta fuera en gran medida.

#### **4.3. Indicadores**

##### **4.3.1 Concepto**

Los indicadores son el resultado de una relación numérica aplicada entre dos cantidades ya sean de dinero, volumen, unidades, etc. En materia de decisiones económicas su utilización permite estimar la situación económica general de las empresas, de un sector o un mercado en particular.

Se determinan o preparan con información contenida en los Estados Contables y la que se dispone de los mercados en que actúa la empresa analizada.

Su finalidad consiste en describir la situación y/o el cumplimiento de la situación económica, patrimonial o financiera de la empresa.

En el aspecto cualitativo los índices son de un valor meramente ilustrativo, ya que, por sí solos, no demuestran la real situación de una empresa.

Deben interrelacionarse entre sí y vincularse con otros parámetros. Es decir, que en la interpretación de los índices, el elemento numérico obtenido, debe ser objeto de ponderación, en todos los casos.



#### 4.3.2. Clasificación de los índices

- **Patrimoniales**

Normalmente así se los denomina cuando involucran rubros vinculados con el grado de propiedad o control de socios o accionistas y acreedores o terceros ajenos a la empresa o el grado de inmovilización o disposición de bienes (cosas o derechos), etc.

- **Financieros**

Cuando se establecen vinculaciones de rubros representativos de posibles orígenes, existencias y/o aplicaciones de fondos.

- **Económicos**

Cuando la vinculación se refiere principalmente a cuentas de resultados.

#### 4.3.3. Descripción de los principales indicadores utilizados en el análisis de estados contables

Previamente corresponde aclarar que la enunciación de los ratios no es taxativa, ni limitativa no obstante, es la cantidad básica generalmente utilizada en el análisis de los estados patrimoniales, económicos y financieros.

Asimismo cabe destacar que los estados financieros constituyen una fuente de determinación impositiva y las empresas a través de una planificación fiscal y todos los medios legales intentaran reducir al mínimo el costo impositivo que dependa de las cifras del balance. Esta situación que es considerada por el analista, perjudica sin duda a las pymes constituyendo otra razón más que hace necesario evaluar otros aspectos de la empresa.

Se considera prudente señalar que algunos índices no son aplicables en cierto tipo de explotaciones, como ser agrícolas-ganaderas, condicionados por la estacionalidad del negocio, inclemencias climáticas, etc.

Los indicadores se hallan agrupados según el tipo de situación objeto de estudio. A continuación se desarrollan los distintos índices sobre situación patrimonial, económica y financiera.

##### ➤ **Situación patrimonial**

Se refiere al conjunto de bienes, derechos y obligaciones, de carácter económico, que posee el ente a un momento determinado. Contiene información que permite establecer la solidez o solvencia de la empresa.

- **Indicadores patrimoniales**

- ✓ **Solvencia: Activo Total**  
**Pasivo Total**

Indica en qué proporción el Activo excede al Pasivo, y en forma indirecta nos puede orientar sobre la participación del Patrimonio Neto en el financiamiento del Activo Total.

Cuanto mayor sea su resultado, más favorable será para la empresa. De ser reducido estará indicando, en principio, una situación anómala, debiendo extremarse el análisis, para ponderar su representatividad.

- ✓ **Endeudamiento total: Pasivo total**  
**Patrimonio neto**

Con este índice se puede obtener la proporción que existe en la compañía de los capitales propios y ajenos invertidos en la explotación, y sirve para determinar el origen de los capitales con que trabaja la empresa. Su resultado indicará la participación de terceros en la empresa en relación al patrimonio neto.

Un coeficiente bajo indicará una buena posición en previsión de reducción de activos y pérdidas. En tanto, un alto índice puede implicar falta de capitalización, mayor gasto de intereses, lo que limita alternativas financieras e indica pobres perspectivas de largo plazo.

No obstante ello, deberán ponderarse otros factores tales como tipo de actividad, estacionalidad, etc.

- ✓ **Endeudamiento diferido: Pasivo no corriente**  
**Patrimonio neto**

Indica el porcentaje de las deudas a largo plazo en relación a la responsabilidad patrimonial de la empresa. Cuanto más bajo sea indicará una mejor posición de la empresa, siempre y cuando no este concentrado en el corto plazo y esto ocasione desequilibrios financieros.

- ✓ **Inmovilización de Bienes de uso: Bienes de uso**  
**Patrimonio neto**

El resultado indicará el grado de inmovilización del patrimonio neto de la empresa, en función de los bienes de uso, y naturaleza de su explotación.

Demuestra si los bienes de uso son cubiertos por el patrimonio neto. En caso de que su resultado sea mayor a 1, significa que parte de los bienes de uso están financiados con pasivo o con participaciones de terceros en sociedades controladas. Además en este caso el análisis se enfoca en determinar si el financiamiento exógeno es de corto o largo plazo.

➤ **Situación Económica**

Exhibe la evolución desde el punto de vista de los resultados de la compañía, tomando en cuenta con ese fin un criterio específico para la determinación de la ganancia o de la pérdida, y detallando las causas generales de dicho resultado.

- ✓ **Utilidad neta operativa sobre responsabilidad:  $\frac{\text{Utilidad neta operativa} \times 100}{\text{Patrimonio neto}}$**

El valor a considerar del patrimonio neto es previo de realizar la distribución de utilidades entre los socios o accionistas.

Este índice mide el retorno del capital invertido por los accionistas. Su resultado refleja el porcentaje que se ha ganado respecto del capital propio de la empresa. Cuanto mayor sea el porcentaje de retorno, la inversión operada por la empresa será más atractiva.

Se deberá considerar el tipo de negocio y factores económicos, sin quitar especial atención ante probables sub o sobre valuaciones del patrimonio.

- ✓ **Utilidad bruta sobre costos:  $\frac{(\text{Ventas} - \text{Costo de venta}) \times 100}{\text{Ventas}}$**

Indica el porcentaje de ganancias obtenido por la empresa al realizar sus productos o servicios, sin tomar en cuenta los gastos originados en su estructura operativa.

- ✓ **Productividad de los bs de uso:  $\frac{\text{Ventas}}{\text{Bienes de uso}}$**

Este guarismo refleja el índice de eficiencia del aprovechamiento de los bienes de uso referida a la firma en estudio a través del tiempo.

✓ **Porcentaje de amortizaciones de Bienes de Uso sobre costos:**

**Amortizaciones de Bs. Uso x 100**

**Costo de ventas**

Se aplica el monto de las amortizaciones del ejercicio según los estados contables, indicando el porcentaje de incidencia de las mismas en el costo, pudiéndose apreciar la política de la firma en la materia.

➤ **Situación financiera**

Si bien hace saber cuáles son los fondos que posee la empresa a una fecha, su principal interés es el de demostrar el tratamiento que se ha hecho de ellos, en las actividades de financiación e inversión, durante el curso del ejercicio correspondiente.

• **Capital de trabajo: Activo corriente - Pasivo corriente**

Indica la diferencia entre el activo y el pasivo, con el objeto de determinar el manejo financiero de la empresa en el corto plazo.

• **Operatividad del capital de trabajo: Capital de trabajo x 365**

**Ventas**

Es el cociente entre el capital de trabajo sobre las ventas multiplicado por la cantidad de días del período contable analizado. De esta manera se apreciará la magnitud del capital de trabajo y la cantidad de días que se posee capital propio sin necesidad de requerir financiamiento de terceros.

• **Liquidez corriente: Activo corriente**

**Pasivo corriente**

Si bien este indicador es uno de los índices más significativos respecto de la posición financiera, al punto de estimarse que cuanto más alto sea, mejor será la capacidad de pago de la firma, deberán ponderarse también otros factores, no menos importantes, como ser: actividad, promedio de existencias, plazo promedio de recupero de créditos, condiciones de pago acordadas por los proveedores, etc.

- **Liquidez ácida: Activo corriente – Bienes de cambio**

**Pasivo corriente**

Este es un índice que demuestra con mayor precisión la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones de corto plazo, puesto que quedan incluidos para su cálculo los activos más líquidos.

Este coeficiente de liquidez es más estricto que el anterior, señala si los pasivos corrientes podrían ser cancelados con el efectivo disponible y con el que será provisto a través de la realización de las colocaciones temporarias y los créditos corrientes. Como todos los otros coeficientes no debe ser tomado sin una ponderación de rubros, pues no analiza la calidad de los mismos, como asimismo se debe tener muy en cuenta la actividad de la empresa.

- **Realización en días de créditos por ventas: Créditos por Ventas x 365**

**Ventas**

Tiene por finalidad determinar el tiempo que demanda el recupero (cobranza) de las ventas a plazo. Como regla general, se puede decir que una menor cantidad de días demostrará una mayor liquidez, puesto que es el plazo promedio en que la empresa recupera sus créditos por ventas.

Evaluar este índice requiere compararlo con los plazos de ventas que el ente otorga y compararlo con otras compañías del mismo ramo.

Un desvío favorable señalará la capacidad de la empresa para percibir sus acreencias y/o la calidad de las cuentas a cobrar, pero también podría indicar que la empresa es demasiado estricta en sus exigencias, con peligro de reducción de ventas o riesgo de incobrabilidad.

Para complementar el análisis de este indicador el analista bancario, lo relaciona con la información proporcionada por la empresa respecto al detalle de vencimientos de Créditos por ventas proporcionado por la empresa.

- **Plazo de venta de los bienes de cambio: Bienes de cambios x 365**

**Costo de Ventas**

Este coeficiente pone de manifiesto el tiempo o cantidad de días que permanecen las mercaderías en la empresa, es decir el tiempo que la empresa tarda en vender su inventario. El resultado de este coeficiente es comparado con el período de producción, en caso de empresas que desarrollan un proceso productivo.

Las variaciones resultantes de dicho cotejo indicarán la probable existencia de productos no vendibles, especulación con el inventario, deficiente capacidad operativa, etc. o bien lo contrario.

Es favorable una rotación alta, dado que indica un proceso de ventas más dinámico.

- **Plazo medio de cuentas a pagar por insumos: Deudas comerciales x 365**

**Compras**

Para completar el ciclo comercial, se calcula este indicador operativo, que brinda información sobre el plazo promedio en que la empresa cumple con sus obligaciones comerciales, es decir, mide la cantidad de días que le demanda a la empresa el pago a sus proveedores comerciales.

En oposición a las dos razones operativas explicadas precedentemente, en este caso es mejor un mayor plazo promedio de pago a proveedores (mayor cantidad de días), dado que mejora el flujo de fondos.

Sin perjuicio de lo antes indicado, una cantidad muy alta en días puede implicar inconvenientes financieros para afrontar los compromisos, mientras que si la cantidad de días es muy reducida puede deberse a que la empresa no obtiene de sus proveedores.

- **Brecha financiera: (plazo de venta de bs de cambio + plazo de cobranza – plazo de pago a proveedores)**

A través de esta comparación entre la cantidad de días que demanda la venta de los bienes de cambio y cobro posterior a los clientes frente al plazo de pago a proveedores el analista puede tener un panorama general del ciclo ventas-cobranzas-pagos.

Si el tiempo de venta y cobranzas es superior al plazo que demanda el pago de proveedores, supone la existencia de al menos transitorios desequilibrios financieros.

No obstante, siempre debe considerarse el tipo de actividad que desarrolla el cliente, tomando como base los niveles normales de desenvolvimiento de empresas del mismo ramo.

## **5. GARANTIAS EXIGIDAS POR LOS BANCOS**

### **5.1. Conceptualización**

Tal como se ha expuesto en a lo largo del presente informe, uno de los requisitos necesarios para el acceso al crédito, además de obtener una calificación adecuada, es contar con garantías adicionales que refuercen la confianza de los bancos a la hora de proporcionar asistencia financiera a las pymes.

Según el diccionario de términos económicos y financieros del BCRA, define al termino garantía como: “bienes o derechos propios entregados por el deudor de una operación para su cancelación en la eventualidad de su incumplimiento”.

Tradicionalmente, los bancos solicitan garantías relacionadas con derechos reales estén o no los bienes sobre los cuales estos recaen, vinculados directamente con la operación crediticia.

El Código Civil argentino expresa en su Art. 2.502. *“Los derechos reales sólo pueden ser creados por la ley. Todo contrato o disposición de última voluntad que constituyese otros derechos reales, o modificase los que por este Código se reconocen, valdrá sólo como constitución de derechos personales, si como tal pudiese valer.*

Así mismo, el Art. 2.503 establece *“Son derechos reales:*

*1° El dominio y el condominio;*

*2° El usufructo;*

*3° El uso y la habitación;*

*4° Las servidumbres activas;*

*5° El derecho de hipoteca;*

*6° La prenda;*

*7° La anticresis;*

*8° La Superficie Forestal. (Párrafo incorporado por art. 13 de la Ley N° 25.509 B.O. 17/12/2001.)*

En cuanto al derecho real de hipoteca el Art 3.108, expresa que *“La hipoteca es el derecho real constituido en seguridad de un crédito en dinero, sobre los bienes inmuebles, que continúan en poder del deudor”.* Y en cuanto al derecho real de prenda, el Art. 3.204 dice: *“Habrá constitución de prenda cuando el deudor, por una obligación cierta o condicional, presente o futura, entregue al acreedor una cosa mueble o un crédito en seguridad de la deuda.*

### **5.3. Clasificación de las garantías que reciben las entidades financieras en respaldo de los créditos<sup>7</sup>**

#### **5.3.1 Preferidas “A”**

- La cesión o caución de derechos de títulos o documentos que aseguran el recupero de las acreencias por la existencia de terceros solventes o de mercados para la liquidación de los títulos o documentos.
- Se admiten las garantías constituidas en efectivo, en oro, la caución de certificados de depósito a plazo fijo de la propia entidad, el reembolso automático de exportaciones, la caución de determinados valores (títulos públicos nacionales, instrumentos de regulación monetaria del BCRA y títulos emitidos por empresas con calificación de crédito “A” o superior y que tengan cotización normal y habitual).
- Los avales y cartas de crédito emitidos por bancos del exterior con calificación internacional de riesgo “A” o superior,

---

<sup>7</sup> ARGENTINA. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. MARCO NOMRATIVO JUNIO 2012. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/marco/marco%20normativo.pdf> [diciembre 2012].

- Determinados warrants.
- La cesión de ciertos derechos de cobro, tales como los derivados de las facturas a consumidores por servicios públicos (electricidad, gas, teléfono, agua, etc.).
- Los cupones de tarjetas de crédito y las tarifas y tasas en concesiones de obras públicas, el descuento de títulos de crédito (cheques de pago diferido, pagarés, letras de cambio y facturas de crédito) con responsabilidad para el cedente, siempre que se cumplan determinadas condiciones de diversificación del riesgo o de calidad crediticia del librador.
- Las garantías otorgadas por las sociedades de garantía recíproca inscriptas en el registro del BCRA siempre que efectivicen los créditos no cancelados dentro de los 30 días corridos de su vencimiento,
- Ciertos seguros de crédito a la exportación cuando la póliza contemple la efectivización de los créditos dentro de los 180 días corridos de su vencimiento.

### **5.3.2. Preferidas “B”**

- Derechos reales sobre bienes y compromisos de terceros, tales como:
  - la hipoteca en primer grado sobre inmuebles,
  - la prenda fija con registro en primer grado o con desplazamiento hacia la entidad sobre vehículos, automotores y máquinas agrícolas, viales e industriales.
- Seguros de créditos a la exportación.
- Garantías de sociedades de garantía recíproca inscriptas en el registro del BCRA.
- Arrendamientos financieros (“leasing”).
- Ciertos fideicomisos de garantía constituidos de acuerdo con la Ley 24.441 para respaldar el pago de financiaciones otorgadas para la construcción de inmuebles.



## **CAPITULO III**

### **LAS SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA**

#### **1. FUNDAMENTO DE SU INTERVENCIÓN EN EL ACCESO AL CREDITO**

Uno de los principales obstáculos que enfrentan las pymes a la hora de acceder al crédito bancario, radica en la falta o insuficiencia de garantías para ofrecer a las entidades bancarias. Con el objeto de brindar una solución a este tipo de limitación en el acceso al crédito, se creó, a través de la ley 24.267, las sociedades de garantía recíproca como instrumento para facilitar la obtención de financiamiento a las pymes.

Previamente a las S.G.R., y como antecedente en Argentina a este tipo de sociedades, se constituyó en la Provincia de Buenos Aires el Fondo de Garantías de Buenos Aires a través de la Ley 11.560 sancionada en el año 1.994. Consiste en dos fondos de garantías diferenciados. Uno de estos fondos avala operaciones de crédito comercial, y un segundo fondo esta destinado exclusivamente a garantizar operaciones con el sistema financiero.

Si bien las sociedades de garantías recíprocas no constituyen una fuente de financiamiento propiamente dicha, dado que no tienen por objeto asistir con recursos financieros a las pymes, si les posibilitan, al otorgarles garantías, el acceso y obtención de créditos en el sistema financiero.

#### **2. LA LEY DE PYMES: LEY 24.467 Y SUS MODIFICATORIAS**

La ley 24.467, denominada ley pyme fue promulgada el 23 de marzo de 1995. En su Art. 1º establece que tiene por objeto "promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes".

Uno de los propósitos de esta ley fue atender las necesidades financieras que el mercado no asiste en forma equitativa, entre ellas el financiamiento adecuado a las pymes.

En tal sentido, crea las Sociedades de Garantía Recíproca, como herramienta para facilitar el acceso al crédito de las Pymes.

La función de las S.G.R conforme arts. 32 y 33 de la ley 24.467 es el otorgamiento de garantías a las Pymes, con el objeto de disminuir el riesgo crediticio cuando solicitan asistencia

financiera, y accesoriamente brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a los socios partícipes.

En septiembre del año 2000, se sanciona la Ley 25.300, en la cual se desarrollan cambios en las S.G.R., destinados a lograr un avance integrado y eficiente de la estructura productiva.

### **3. CONCEPTO**

La Ley 24.467 se encarga de precisar sobre su objeto, características, capital social, órganos sociales y aspectos referentes a la constitución, fusión y disolución de estas sociedades.

Si bien la Ley 24.467 no las define específicamente, su conceptualización puede establecerse a partir del objetivo principal. Así puede establecerse que son sociedades que se constituyen con el fin de permitir a las pymes que las conforman, como socios partícipes, mayores posibilidades y mejores condiciones a la hora de acceder al crédito al otorgarles garantías, así como asesoramiento técnico, económico y financiero.

Perotti conceptualiza a las S.G.R. como "sociedades constituidas con el objetivo principal de facilitar la gestión de créditos, que realicen sus socios partícipes –Pymes-, brindándoles garantías y asesoramiento técnico, económico y financiero". (2003)

Para Baruj y Porta las S.G.R. "son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las Pymes a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones". (2006)

En cuanto a la definición de contrato de garantía, se encuentra en el artículo 68 de Ley 24467, al respecto, el mencionado artículo expresa que *"Habrá contrato de garantía recíproca cuando una Sociedad de Garantía Recíproca constituida de acuerdo con las disposiciones de la presente ley se obligue accesoriamente por un socio partícipe que integra la misma y el acreedor de éste acepte la obligación accesoría."*

*El socio partícipe queda obligado frente a la S.G.R. por los pagos que esta afronte en cumplimiento de la garantía."*

### **4. OBJETO DE LAS S.G.R.**

El objeto social principal de las S.G.R. según la ley que las crea, es el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, lo cual efectuarán a través de contratos de garantía recíproca.

Con esta finalidad se encargan de conceder garantías líquidas a sus socios partícipes (Pymes) para mejorar sus condiciones a la obtención de créditos, por cuanto otorgan credibilidad para el cumplimiento de las obligaciones.

Esta operación la pueden realizar por medio de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) y de

cualesquiera de los permitidos por el derecho mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca.

Mediante la presentación de proyectos a financiar, y con la aportación de las suficientes contragarantías, las Pymes acceden a una calidad de aval que potencia y mejora su calificación crediticia frente al sistema financiero y comercial.

Con estos avales, las pymes podrán acceder a las líneas de crédito más a medida de las necesidades particulares de sus dimensiones y proyectos.

También las SGR tienen por objeto ofrecer a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero.

La razón por la que estas sociedades eliminan el riesgo crediticio, de sus pymes socios partícipes, se fundamenta en el mencionado Fondo de Riesgo que integra su patrimonio.

Por disposición de la ley 24.467 y con el propósito de impedir que se desnaturalice el objetivo de facilitar el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, se prohíbe a las S.G.R. conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros ni realizar actividades distintas a las de su objeto social.

## **5. AUTORIDAD DE APLICACIÓN**

La autoridad de aplicación de la ley, es la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SePyME), dependiente del Ministerio de Economía y Producción. Otorga las autorizaciones y controla el funcionamiento de las S.G.R. a efecto de que cumplan con los objetivos propuestos.

Además, la Unidad de Supervisión y Control de SGR supervisa y lleva registro de estas sociedades, que depende de la SePyME en coordinación con el Banco Central de la República Argentina y la Administración Federal de Ingresos Públicos.

La inscripción en el Banco Central de la República Argentina es voluntaria, pero aquellas que se inscriben gozan de un trato privilegiado en el mercado financiero.

Supletoriamente se aplican las normas de la Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550 en particular las normas relativas a las sociedades anónimas.

Las S.G.R., están sujetas a un exhaustivo régimen de información con una frecuencia trimestral. En cumplimiento del mismo, debe brindar información con relación a normas de registración contable e información sobre avales otorgados, el cumplimiento de las obligaciones por parte de las pymes (socios partícipes) y contragarantías. El propósito, lógicamente es controlar si se ajusta a las disposiciones que regulan su funcionamiento, en particular examinar el cumplimiento de los requisitos para su funcionamiento.

## 6. TIPO DE SOCIO

Las sociedades de garantía recíproca están integradas por dos clases de socios. Socios partícipes y socios protectores. Cabe aclarar que es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.



### 6.1. Socios partícipes

Podrán ser únicamente, las personas físicas o jurídicas, que reúnan los requisitos para ser categorizadas como Pequeñas y Medianas Empresas, con necesidades de aval financiero o técnico para acceder al crédito o participar en una licitación.

Al respecto la ley 24.467 expresa "serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones".

A tales efectos la resolución N° 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, resuelve: "serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, aquellas que registren hasta el nivel máximo de las ventas totales anuales<sup>8</sup> excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS (\$)":

SECTOR/ TAMAÑO	IMPORTES EN PESOS				
	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS	CONSTRUCCIÓN
MICROEMPRESA	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
PEQUEÑA EMPRESA	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
MEDIANA EMPRESA	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

<sup>8</sup> Se entiende por ventas totales anuales el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos tres (3) balances ó información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos Impuesto al Valor Agregado e impuesto interno que pudiera corresponder. Además, se pueden deducir las exportaciones realizadas que surjan de los mencionados balances o información contable, con un tope de hasta el TREINTA Y CINCO POR CIENTO (35%) de las ventas totales anuales.

Por lo tanto, no podrán ser socios partícipes las grandes empresas, es decir aquellas que superen estos topes por sector.

Los socios partícipes tienen como mínimo el 50% de los votos en asamblea, es decir que su opinión en las decisiones sociales debe ser respetada, pudiendo la SePyME autorizar una cantidad menor, en función del sector económico que la conforme o de la región donde se radique. Para la constitución de una S.G.R. es preciso contar con un mínimo de 120 socios partícipes.

Estos socios, cuentan con el derecho de solicitar el reembolso de las acciones en las condiciones establecidas por la ley 24.467, es decir en tanto hayan cancelado íntegramente todos los contratos de garantía recíproca que hubieran celebrado y siempre que este reembolso no implique reducción del capital social mínimo, o cuando la SGR esté en trámite de fusión, escisión o resolución.

Evidentemente, siendo de aplicación la ley de Sociedades Comerciales N°19.550, poseen también los derechos acordados por esta normativa legal.

## **6.2. Socios protectores**

Serán todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo de las S.G.R.. La Sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores, y a estos los asisten los derechos acordados por la Ley de Sociedades Comerciales 19.550. Además no podrán ser excluidos de la S.G.R. conforme lo dispuesto por la Ley de Pymes.

Para la constitución de una Sociedad de Garantía Recíproca se requiere por lo menos un socio protector.

La participación de estos socios, no podrá exceder del 50% del capital social. Normalmente, los socios protectores son entidades financieras, grandes empresas y entes municipales o provinciales.

## **7. GARANTIAS QUE PUEDE OFRECER UNA S.G.R.**

Hay distintos tipos de garantías que pueden brindar las Sociedades de Garantía Recíproca. Los avales de las S.G.R., asegurarán el cumplimiento de prestaciones dinerarias, asumidas por el socio partícipe.

Cabe destacar que las garantías otorgadas por sociedades de garantía recíproca inscriptas en los registros habilitados en el Banco Central de la República Argentina, califican con la categoría de garantías preferidas A<sup>9</sup>, cualquiera sea el plazo de la operación, siempre que efectivicen los créditos

---

<sup>9</sup> En este tipo de garantía no se evalúa la capacidad de pago del deudor ni se le limita el crédito en relación a su patrimonio. Están constituidas por la cesión de derechos respecto de títulos o documentos que aseguren que la entidad podrá disponer de los fondos en concepto de cancelación de la obligación contraída por el cliente sin necesidad de requerirle el pago al deudor, dado que la efectivización depende de terceros solventes o de la existencia de mercados en los cuales puedan liquidarse directamente los mencionados títulos o documentos, en la medida que el plazo residual del crédito no supere 6 meses (salvo excepciones).

cancelados dentro de los 30 días corridos de su vencimiento.

### **7.1. Garantías financieras**

Estas garantías se emiten a favor de un tercero con el objeto de avalar el cumplimiento de un préstamo en dinero.

### **7.2. Garantías comerciales**

Son emitidas a favor de un tercero garantizando el cumplimiento de una obligación de pago nacida de una transacción comercial.

### **7.3 Garantías técnicas**

Estas garantizan el cumplimiento de una obligación de hacer, de carácter técnico o profesional.

## **8. CAPITAL SOCIAL**

Su capital social está representado por acciones ordinarias nominativas de igual valor y número de votos, y constituidos por el aporte de socios protectores y socios partícipes. Su integración deberá efectuarse en efectivo, como mínimo en un 50%, al momento de la suscripción.

El remanente deberá integrarse igualmente en efectivo en el plazo máximo de un año a contar de esa fecha.

La integración total será condición necesaria para que el socio partícipe pueda contratar garantías recíprocas.

La participación de ningún socio partícipe puede ser mayor al 5% en el capital social, y la de los socios protectores no podrá superar el 50% del capital social.

El capital social mínimo será fijado por vía reglamentaria, y podrá variar sin requerir modificación del estatuto, entre dicha cifra y un máximo que represente el quíntuplo de la misma.

En este sentido, el Decreto 1076/2001 expresa “*Capital Social. Atento lo dispuesto por el artículo 45 de la Ley N° 24.467 modificado por la Ley N° 25.300, establécese que el Capital Social Mínimo para la constitución de las Sociedades de Garantía Recíproca es de PESOS DOSCIENTOS CUARENTA MIL (\$ 240.000).*”

*Cuando el número de socios partícipes no alcance el mínimo de carácter general requerido por la Autoridad de Aplicación, se podrá autorizar su constitución en virtud de lo establecido en el segundo párrafo del artículo 37 de la Ley N° 24.467, modificado por la Ley N° 25.300 y el Capital Social Mínimo a regir para esos casos, será proporcional al nuevo número de socios”.*

Por otra parte, el capital social fijado estatutariamente podrá ser aumentado por decisión de la Asamblea General ordinaria hasta el quíntuplo de dicho monto. Por montos que excedan este

quíntuplo se requiere la aprobación de los dos tercios de los votos totales de la Asamblea General extraordinaria.

## 9. EL FONDO DE RIESGO

El fondo de riesgo es un requisito esencial y tipificante de las sociedades de garantía recíproca, por lo que no se puede optar por constituirlo o no. El propósito guarda relación con el objetivo principal de las S.G.R., es decir brindar garantías, por lo tanto estas sociedades deben constituir un Fondo de Riesgo, que formará parte de su patrimonio y que deberá estar invertido, en los activos enumerados en el art. 74 de la Ley 24.241 -Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones-.

Como establece el artículo 46 de la ley 24.467, *“La Sociedad de Garantía Recíproca deberá constituir un fondo de riesgo que integrará su patrimonio.*

*Dicho fondo de riesgo estará constituido por:*

- 1. Las asignaciones de los resultados de la sociedad aprobados por la Asamblea general.*
- 2. Las donaciones, subvenciones u otras aportaciones que recibiere.*
- 3. Los recuperos de las sumas que hubiese pagado la sociedad en el cumplimiento del contrato de garantía asumido a favor de sus socios.*
- 4. El valor de las acciones no reembolsadas a los socios excluidos.*
- 5. El rendimiento financiero que provenga de la inversión del propio fondo en las colocaciones en que fuera constituido.*
- 6. El aporte de los socios protectores.*

*El Fondo de Riesgo podrá asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario en los términos de la ley 24.441, independiente del patrimonio societario de la Sociedad de Garantía Recíproca”.*

Cabe destacar que el fondo de riesgo proveniente de los aportes de los socios protectores, representa para estos un beneficio impositivo vía eliminación de la base imponible para el cálculo del impuesto a las ganancias.

Las S.G.R. utilizan el fondo de riesgo para invertirlos en el marco de los lineamientos fijados por las autoridades de aplicación. Asimismo, ante la eventualidad del incumplimiento por parte de los socios partícipes con relación a los créditos avalados, la S.G.R. utilizará la parte necesaria del fondo de riesgo para cumplir con la obligación en calidad de garante. Además, el fondo de riesgo puede ser empleado en cubrir los gastos que demanda el mantenimiento y operatividad de la S.G.R.

Finalmente, el destino último de este fondo de riesgo es volver a los socios protectores incrementados o disminuidos, según el rendimiento generado mientras permanecieron invertidos.

## 10. DISTRIBUCIÓN DE LOS BENEFICIOS

Conforme expresa la ley 24.467, las ganancias líquidas y realizadas, obtenidas por la SGR como consecuencia de la actividad que hace a su objeto social, deben ser consideradas beneficios a distribuir entre los socios. Esta distribución será del siguiente modo:

- 5 % se destina a la Reserva Legal hasta completar el 20% del Capital Social.
- Por el resto, la parte correspondiente a los socios protectores podrá ser abonada en efectivo, en calidad de retribución al capital aportado.
- Y por la porción correspondiente a los socios partícipes se destinará:
  - 50% al fondo de riesgo
  - 50% a repartirse entre la totalidad de dichos socios.

Para poder percibir los resultados en efectivo, previamente se debe haber integrado todo el capital suscrito y no encontrarse por ninguna causa, en mora con la Sociedad.

## 11. LÍMITES OPERATIVOS

Con el fin que no existan preferencias hacia determinados socios partícipes (Pymes) la normativa incluye una serie de limitaciones y controles para las S.G.R.

La ley 24.467 ha previsto que las S.G.R. no podrán asignar a un mismo socio partícipe garantías superiores al 5% del valor total del Fondo de Riesgo.

Al mismo tiempo establece que las S.G.R. tampoco podrán asignar a obligaciones con el mismo acreedor por más del 25% su Fondo de Riesgo, de manera que éstas deben atender las múltiples necesidades comerciales y financieras que tienen las Pymes con por lo menos cuatro tipos de acreedores distintos, evitando así que las Pymes queden cautiva de un solo acreedor.

Además, la sociedad no podrá celebrar contratos de Garantía Recíproca con los socios protectores.

El decreto 1076/01 agrega que el límite operativo establecido en la Ley N° 24.467 "*...deberá ser considerado al momento de la emisión de cada garantía. Cuando por cualquier causa se operaren reducciones en el Fondo de Riesgo y se alterare dicha relación, la Autoridad de Aplicación establecerá los plazos y mecanismos de regularización*". Y aclara que "*los contratos de garantía están autorizados también cuando un socio protector sea el acreedor de la operación de crédito para la cual se emite la garantía*".

Por ejemplo, el Banco de la Nación Argentina, es socio protector de Garantizar S.G.R. y también de Cuyo Aval S.G.R. Esta condición, de socio, no le impide atender financieramente a las pymes que avalen sus operaciones con certificados de garantía de Garantizar S.G.R. y/o Cuyo Aval S.G.R.



Asimismo, el decreto 1076/01 menciona que las S.G.R. deben tener en cuenta los siguientes requisitos:

a) **Liquidez:** las inversiones financieras del Fondo de Riesgo deben asegurarse como mínimo una adecuada disponibilidad. Por lo tanto, al último día hábil de cada mes deberán contar con liquidez equivalente al 25% de los vencimientos que eventualmente pudieran enfrentarse en el mes siguiente.

Tampoco podrán realizar inversiones en instituciones, entidades, fondos, fideicomisos o cualquier otro tipo de entes incluidos a continuación del artículo 21 del Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

b) **Solvencia:** el Fondo de Riesgo deberá estar integrado por un valor total de activos equivalentes como mínimo al 25% del valor total del saldo neto por garantías otorgadas.

Con lo cual estas Sociedades tienen una capacidad de emisión de avales de hasta cuatro veces el monto del Fondo de Riesgo.

Lo anterior, expresado en números significa que por ejemplo: si una S.G.R. ha emitido avales por un monto de \$1.000.000 y el saldo de deuda que las pymes garantizan en el sistema financiero con dichos avales es de \$800.000, el fondo de riesgo que debe mantener la S.G.R. como mínimo de \$200.000.

## **12. GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA S.G.R.**

La Ley 24467 establece tres órganos sociales (artículo 54 y subsiguientes):

**El Consejo de Administración:** ejerce la administración y representación de la sociedad y estará integrado por tres personas de las cuales al menos una representará a los socios partícipes, otra a los socios protectores y la restante a cualquiera de las dos clases de socios de acuerdo a lo que establezca el Estatuto Social.

**La Asamblea General:**

**Ordinaria:** Le corresponde fijar las políticas de inversión de los fondos sociales y aprobar el costo de las garantías y el mínimo de contragarantías que la S.G.R. requerirá a sus socios partícipes.

Se integrará por todos los socios de la S.G.R. y se convocará por lo menos una vez al año, mediante anuncio en el Boletín Oficial y en otro diario de gran circulación en la zona de su domicilio.

**Extraordinaria:** le corresponde atender todos aquellos asuntos excepcionales que no estuvieran reservados a la asamblea general ordinaria y puede ser convocada por el Consejo de Administración o por un número de socios que representen el 10% del capital social.

**La Sindicatura:** que es el órgano de fiscalización interna (control), con atribuciones para verificar las inversiones, los contratos de garantía, y el estado del capital social, las reservas y el fondo de riesgo. Además atiende a los requerimientos de la autoridad de aplicación y del BCRA.

Está integrada por tres personas designadas por la asamblea general ordinaria, y es requisito para ser síndico de la S.G.R. poseer título profesional habilitante como abogado, licenciado en economía, licenciado en administración o contador público. En este aspecto se advierte una diferencia en lo que respecta al órgano de fiscalización, con relación a lo dispuesto en la ley de sociedades comerciales, que solo admite como síndico a los abogados y contadores, no así a los licenciado en economía, licenciado en administración.

### **13. CONDICIONES PARA EL ACCESO DE UNA PYME A UNA S.G.R.**

Como se advierte en la ley 24467, en primer lugar la pyme debe:

- Encuadrar como pyme en términos de los parámetros de venta anual establecidos por la Resolución SePyME N° la resolución N° 21/2010.
- Adquirir acciones de la S.G.R. constituyéndose en socio partícipe.

Luego deberá, Presentarse a una S.G.R., la que evaluará sus condiciones económicas y financieras para ser sujeto de crédito.

### **14. VENTAJAS PARA LAS PYMES DE INTEGRARSE COMO SOCIO PARTICIPE**

Los socios partícipes al efectuar aportes a través de la compra de acciones de la S.G.R., pueden acceder a beneficios crediticios.

Conforme a la experiencia personal lograda como analista de crédito de una institución bancaria, las Pymes que integran una S.G.R., pueden obtener:

- Aumento de posibilidades concretas de acceso al crédito.
- Garantías y Avals.
- Ventaja en las tasas de interés.
- Disminución de los requerimientos de garantía para créditos.
- Aumento en los plazos de financiamiento.
- Asesoramiento especializado y asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito.
- Reducción e incluso eliminación de los requerimientos de garantías solicitadas por los bancos
- En cuanto a las contragarantías que exige una SGR a las pymes, los márgenes de cobertura se reducen con relación a los requeridos por los bancos, con lo cual los montos posibles de créditos en consecuencia se elevan.
- En virtud de la calidad de la garantía Preferida "A", dispuesta a través de la comunicación "A" 3141 del BCRA, las tasas bancarias cobradas por esta operatoria, son cercanas a las que pueden lograr grandes empresas.

## 15. CONDICIONES PARA OBTENER UN AVAL

Conforme surge en la exposición de los apartados anteriores, para obtener un aval es necesario:

- Ser socio partícipe de una SGR y haber integrado totalmente el aporte de capital.
- Presentar documentación necesaria para la evaluación de riesgo a realizar por la SGR.
- Por su puesto, presentar un proyecto de negocios o una operación de financiamiento justificando la necesidad de contar con garantías para el cumplimiento de alguna obligación.
- La Pyme debe presentar contragarantías a la SGR.

## 16. PASOS PARA OBTENER UN AVAL

La siguiente secuencia<sup>10</sup> de proceso segmentado sintetizan los pasos necesarios para la obtención de un aval. La secuencia muestra el caso de vinculación directa de una pyme con la sociedad de garantía recíproca.

Debe tenerse en cuenta que en muchas ocasiones el conocimiento de las pymes respecto a la existencia de las S.G.R. y su posterior solicitud de asesoramiento, se da como consecuencia de haberse presentado a un banco con el propósito de obtener financiamiento sin lograr buenos resultados, por no calificar o por falta de garantías. En estos casos los oficiales de negocio de la institución financiera con el objeto de satisfacer los requerimientos de la empresa pyme y por supuesto también para captar un nuevo cliente, ponen en conocimiento a la pyme sobre la existencia y funcionamiento de las S.G.R. Posteriormente, la misma entidad bancaria deriva los antecedentes de la pyme a la S.G.R. y luego esta se encarga de contactarla.

Por otra parte, respecto a las contragarantías exigidas por las S.G.R.<sup>11</sup>, además de las convencionales como hipotecas o prendas, se destacan las siguientes:

- Fideicomiso de Garantía.
- Cesión de cobranzas.
- Warrants.
- En cuanto a las hipotecas, estas pueden constituirse en 2 grado, situación que normalmente no es aceptada por los bancos.

Independientemente del tipo de contragarantía requerido por una S.G.R. la ventaja para la pyme radica en el hecho de que con una sola garantía en favor de la SGR, puede obtener más de un aval al mismo tiempo. Con lo cual podría por ejemplo hipotecar una propiedad y de esta manera

---

<sup>10</sup> Recuperado de [http://www.cuyoaval.com.ar/pasos\\_para\\_obtener\\_aval.php](http://www.cuyoaval.com.ar/pasos_para_obtener_aval.php) [Marzo, 2013]

<sup>11</sup> Entorno Económico de cuyo (2010). Las pymes cuentan con aval en el mercado financiero, Entorno Económico de Cuyo, 75, 6.

obtener distintos avales para garantizar ante distintos bancos diferentes operaciones de créditos. Lógicamente permite también un ahorro en términos de constitución de garantías.

### **Secuencia N° 2**



Fuente: Secuencia elaborada sobre la base de información recuperada de [http://www.cuyoaval.com.ar/pasos\\_para\\_obtener\\_aval.php](http://www.cuyoaval.com.ar/pasos_para_obtener_aval.php) [Marzo, 2013]

Cave agregar que el análisis que realiza una SGR sobre las operaciones planteadas por las pymes, se concentra principalmente en la viabilidad del negocio y su futuro, y no tanto en la historia de la pyme, menos aún en los indicadores resultantes de la evaluación de sus estados contables o documentación equivalente que haga de tales, como manifestaciones de bienes y cuadros de ingresos y gastos.

## **17. PRINCIPALES SOCIEDADES DE GARANTÍA RECIPROCA EN ARGENTINA<sup>12</sup>**

- GARANTIZAR SGR
- CUYO AVAL SGR
- AFIANZAR SGR
- AZUL PYME SGR
- AVAL RURAL SGR
- INTERGARANTÍAS SGR
- AGROAVAL SGR

---

<sup>12</sup> Recuperado de [http://www.bcba.sba.com.ar/downloads/SGR-Autorizadas\\_por\\_BCBA\\_\(septiembre%202012\).pdf](http://www.bcba.sba.com.ar/downloads/SGR-Autorizadas_por_BCBA_(septiembre%202012).pdf)

- VÍNCULOS SGR
- LOS GROBO SGR
- CAMPO AVAL SGR
- PUENTE HNOS. SGR
- FIDUS SGR
- AMERICANA DE AVALES SGR
- CONFIABLES SGR
- CARDINAL SGR (GRUPO COHEN)
- GARVAL SGR
- AFFIDAVIT SGR
- AVALUAR SGR
- ACINDAR PYMES SGR
- DON MARIO SGR
- MACROAVAL SGR

## **18. REGISTRO DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA- Artículo 80 de la Ley N° 24.467<sup>13</sup>**

- Agroaval S.G.R.
- Cuyo Aval S.G.R.
- Don Mario S.G.R.
- Garantía de Valores S.G.R.
- Garantizar S.G.R.
- Vínculos S.G.R.

## **19. EVOLUCIÓN DE LOS MONTOS AVALADOS POR LAS S.G.R.**

### **19.1. A nivel nacional**

#### **19.1.1. Montos avalados por provincia**

El total de créditos avalados por el conjunto de sociedades de garantías recíprocas desde el año 2009 hasta diciembre del año 2012 fue de \$12.656 millones. En el año 2009 el monto garantizado

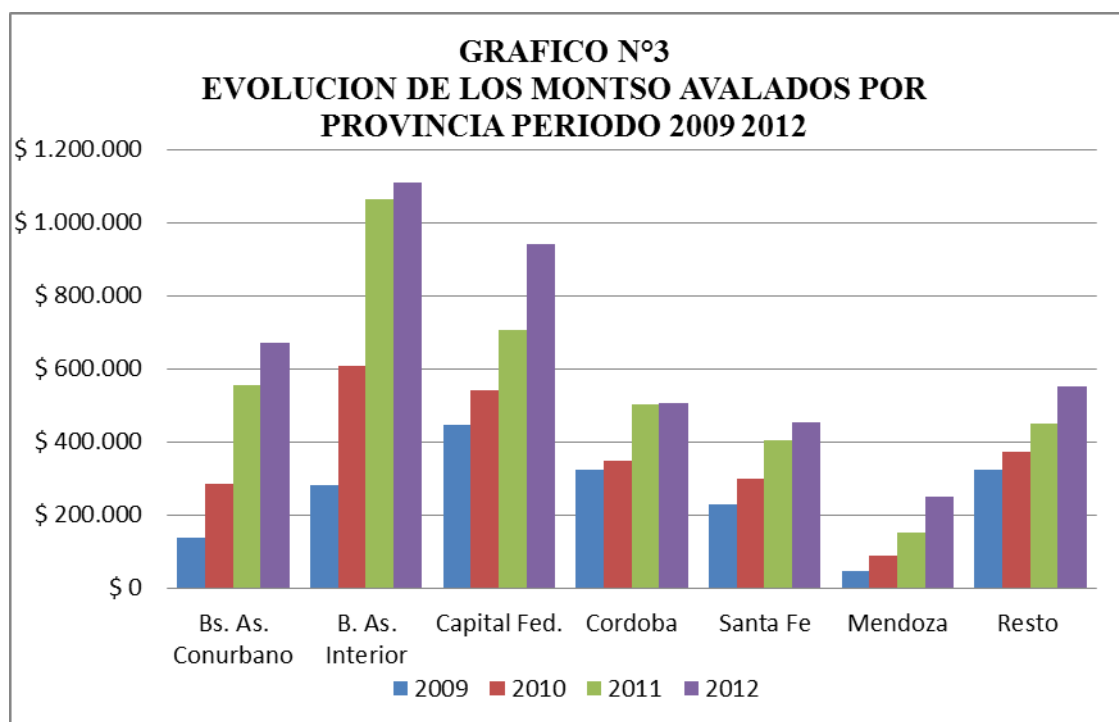
---

<sup>13</sup> ARGENTINA, Banco Central de la Republica Argentina. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/macro/SGR.pdf> [abril,2013]

ascendió a \$ 1.791 millones, mientras que en el 2010, 2011 y 2012 los importes se ubicaron en \$2.543 millones, \$3.837 millones y \$4.485 millones respectivamente.<sup>14</sup>

Como puede apreciarse en el gráfico N° 3, en todos los años y para cada provincia informada (incluido el resto de las provincias) se observa un crecimiento en el monto de los avales emitidos. En el 2010 con relación al 2009, la variación interanual se ubicó en 42%, para el año 2011 el crecimiento horizontal fue del 51%. En el 2012 si bien aumentó el monto de los avales emitidos, el incremento fue solo del 17%.

El sector que comprende el mayor volumen de créditos avalados por certificados de garantías emitidos por sociedad de garantía recíprocas, corresponde a Buenos Aires Interior, con excepción del periodo 2009 en el cual la Capital Federal se ubicó en primer lugar, seguida por la provincia de Córdoba. Buenos Aires interior, representa el 24.19% del total de pesos avalados por las sociedades de garantía recíproca, seguida por Capital Federal 20.83%, Córdoba 13.31%, Buenos Aires conurbano 13.06%, Santa Fe 10.96% y Mendoza 4.27%. El resto de las provincias agrupan el 13.39% restante.



Fuente: Gráfico elaborado sobre la base de datos del Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

<sup>14</sup> Los datos informados por el Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa para el año 2012 abarcan hasta el tercer trimestre y la cifra total para dicho periodo ascendía a \$3.079 millones. Por lo tanto, el monto de \$4.485 millones se estimó sobre la base del promedio de variaciones entre el cuarto y tercer trimestre para los periodos 2009-2010-2011.

### 19.1.2 Montos avalados por tipo de garantía

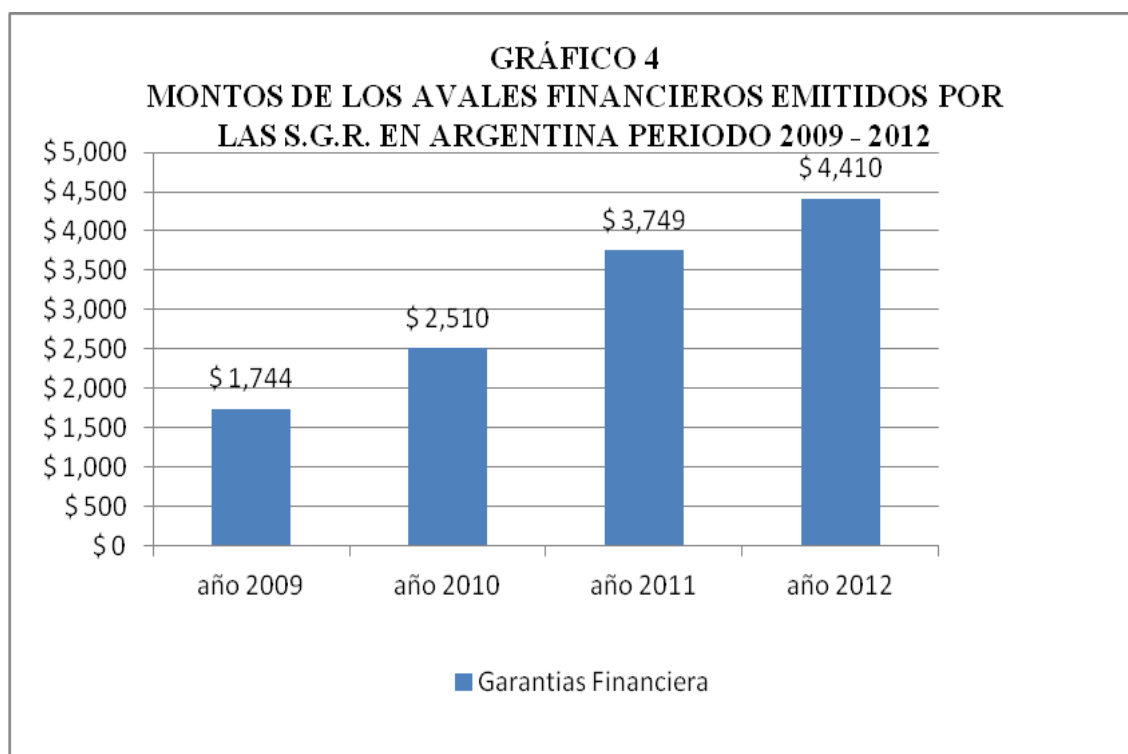
- **Garantías financieras**

Teniendo en cuenta la menor participación (en cuanto a montos y cantidad de avales) de las garantías comerciales, técnicas y otras con relación a las financieras, en el gráfico N° 4 se muestra únicamente la evolución de los montos avalados solo con garantías financieras. En el Grafico N° 5 se representa en forma conjunta la evolución del resto de los avales (comerciales, técnicos)

Si se considera que este tipo de fianza corresponde a aquellas que se emiten a favor de un tercero con el objeto de avalar el cumplimiento de un préstamo en dinero otorgado por instituciones bancarias, la evolución permite inferir un comportamiento similar por lo menos en cuanto a la evolución de los créditos liquidados en favor de las pymes.

Entre el año 2009 – 2010 la variación interanual se ubicó en 43.86%, para el año 2011 el crecimiento fue del 49.40% y en el 2012 el monto de los avales emitidos creció un 17.62%.

En el 2009 los montos avalados ascendieron a \$1.744 millones, en el 2010 a \$2.510 millones, en el 2011 a \$3.749 millones y en el 2012 a \$4.410 millones<sup>15</sup>.



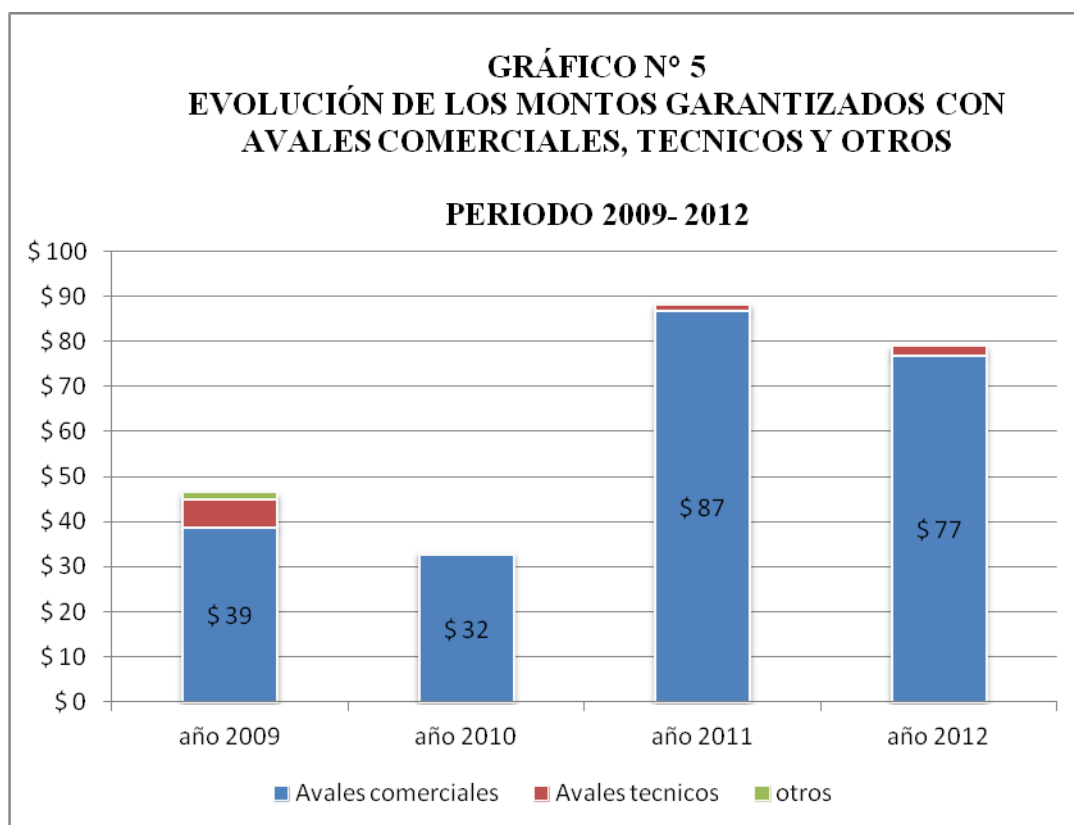
Fuente: Gráfico elaborado sobre la base de datos del Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

<sup>15</sup> Los datos informados por el Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa para el año 2012 abarcan hasta el tercer trimestre y la cifra total para dicho periodo ascendía a \$3.014 millones. Por lo tanto, el monto de \$4.410 se estimó sobre la base del promedio de variaciones entre el cuarto y tercer trimestre para los periodos 2009-2010-2011.

- **Avales comerciales, técnicos y otros**

Con relación a los montos garantizados mediante avales comerciales, técnicos y otros, tal como se puede apreciar en el Grafico N° 5 la participación de este tipo de avales sobre el total de créditos avalados por el sistema de sociedades de garantía recíprocas es ínfima, ubicándose en 2.6%, 1.3%, 2.3% y 1.8% para los años 2009, 2010, 2011 y 2012 respectivamente.

En cuanto a las cifras en pesos, los valores desde el año 2009 al 2012, son los siguientes: \$46 millones, \$33 millones, \$88 millones y \$79 millones respectivamente.



Fuente: Gráfico elaborado sobre la base de datos del Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

## 19.2 Provincia de Mendoza

### 19.2.1. Evolución de los montos avalados desde el año 2009

En el grafico N° 6 puede apreciarse la avance de los montos avalados con garantías emitidas por sociedades de garantías recíprocas desde el año 2009 hasta el año 2012. En este caso se trata de garantías financieras, comerciales, técnicas y otras. El total de montos avalados se ubicó en el orden de los \$540 millones.



Entre el año 2009 – 2010 la variación interanual se situó en 91.98%, para el año 2011 el crecimiento fue del 72.99% y en el 2012 el aumento del monto de los avales emitidos, creció un 64.45% por debajo del aumento porcentual experimentado en los dos años precedentes.

En el 2009 los valores ascendieron a \$46 millones, en el 2010 a \$89 millones, en el 2011 a \$153 millones y en el 2012 a \$253 millones<sup>16</sup>.



Fuente: Gráfico elaborado sobre la base de datos del Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

### 19.2.2. Avales emitidos por sector económico

En el grafico N° 7 se identifican los distintos sectores económicos de la provincia de Mendoza, que recibieron avales de sociedades de garantías recíprocas durante el periodo enero a septiembre del año 2012.

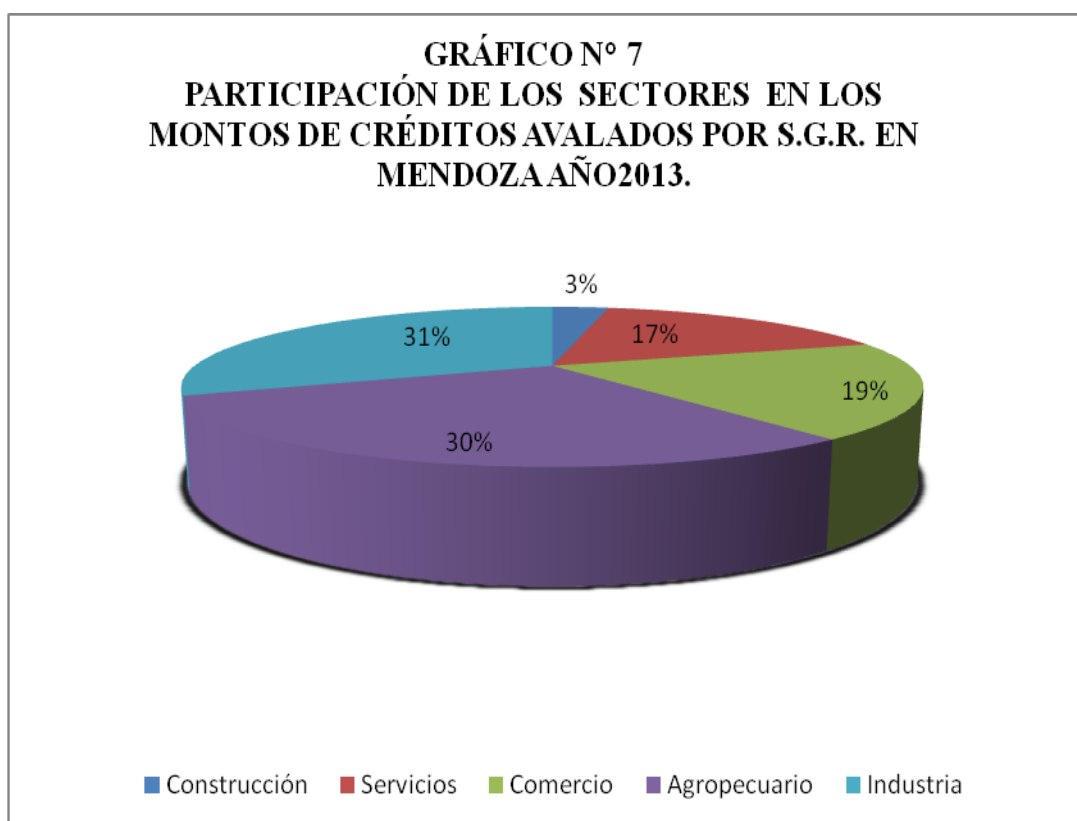
<sup>16</sup> Los datos informados por el Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa para el año 2012 abarcan hasta el tercer trimestre y la cifra total para dicho periodo ascendía a \$180 millones. Por lo tanto, el monto de \$252 millones se estimó sobre la base del promedio de variaciones entre el cuarto y tercer trimestre para los periodos 2009-2010-2011.

En dicho periodo el total de créditos que fueron avalados ascendió a \$ 180 millones, de los cuales el sector industrial y agropecuario concentra el 61% del total, correspondiendo el 31% para el primero y 30% para el segundo de los sectores nombrados.

El resto se distribuye en orden de importancia relativa entre el sector comercio, servicio y construcción, implicando un 19%, 17% y 3% respectivamente.

La concentración de los avales en los sectores de la industria y el agro responden a las políticas del gobierno en tal sentido, que impulsaron líneas de créditos blandas con tasas subsidiadas.

En términos absolutos, los montos avalados ascendieron a \$30.2 millones para el sector servicio, \$34.42 millones para el sector comercio, \$53.4 millones para el agro, \$55.5 millones para es sector de la industria y \$5.7 millones para el resto de los sectores.



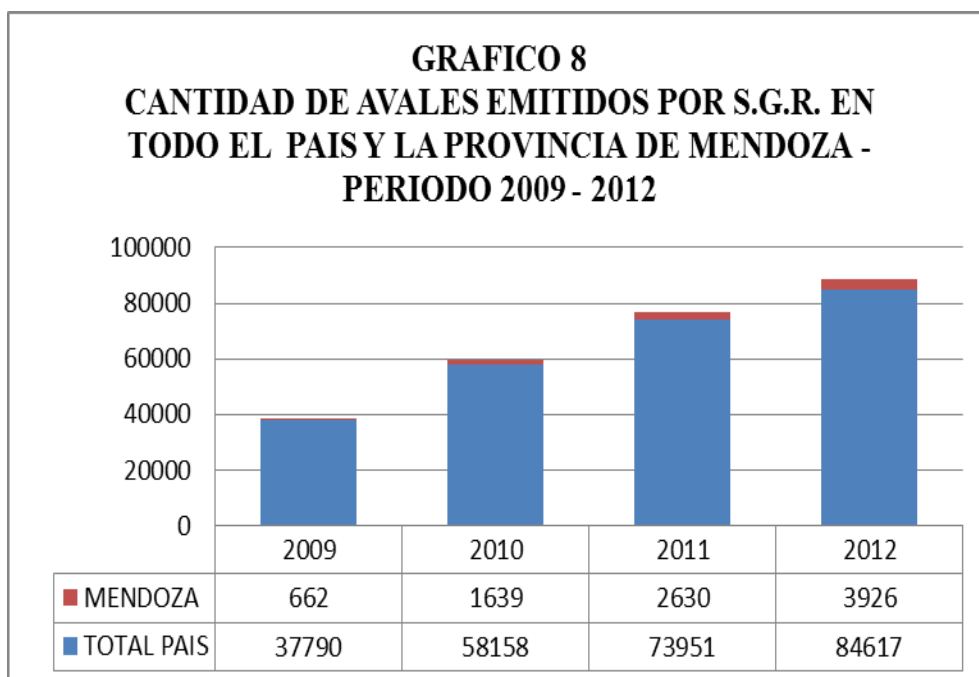
Fuente: Gráfico elaborado sobre la base de datos del Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

### 19.2.3. Cantidad de avales emitidos en Argentina y Mendoza

El total de créditos avalados por el conjunto de sociedades de garantías recíprocas desde el año 2009 hasta diciembre del año 2012, se ubicó en \$12.656 millones a nivel nacional, mientras que en la provincia de Mendoza la cifra se colocó en \$540 millones.

Si se tiene en cuenta que la cantidad de avales emitidos por el conjunto de sociedades de garantía recíproca en todo el país, excepto en Mendoza, fue de 245.659, tal como se muestra en el gráfico N° 8, el monto promedio por aval a nivel nacional ronda los \$49 mil y en Mendoza el monto promedio de cada aval asciende a \$61 mil para un total de 8.857 avales.

En cuanto a la participación de la cantidad de avales emitidos en la provincia de Mendoza con relación al total de avales que se colocaron en todo el país, se observa un crecimiento continuado a lo largo de los últimos cuatro años. Partiendo de una participación del 1.75% para el año 2009, 2.82% en el 2010, 3.56% para el año 2011 y 4.64% en el 2012.



Fuente: Gráfico elaborado sobre la base de datos del Ministerio de industria Subsecretaría de Promoción al Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

## 20. CUYO AVAL SGR

- Antecedentes: CUYO AVAL es una de las tres SGR supervisadas y controladas por el Departamento de Entidades No Financieras, del BCRA, situación que le otorga el carácter de Garantía Preferida “A”.
- Año de constitución: en el año 2005
- Fechas de inscripciones y registros: inscrita en el Registro Público de Comercio de Mendoza el 19/12/2005. Obtuvo la autorización para funcionar como SGR, por disposición de la SSEPYME el 29/09/2006.
- Domicilio: Montevideo 230 - 9° "4" – Ciudad Mendoza Argentina.

- Principales socios protectores: Gobierno de la provincia de Mendoza y Banco de la Nación Argentina.
- Misión: Desarrolla instrumentos de financiamiento que den mayor flexibilidad y opciones a las pymes, tanto en las entidades financieras tradicionales, como en los mercados de valores
- Fondo de riesgo: Fondo de riesgo disponible \$28.297.786.
- Fideicomiso de afectación específica: CUYO AVAL SGR, celebró el 12/4/2007 el contrato de Fideicomiso de Afectación Específica en los términos de la Ley N° 24.441 y de conformidad con lo dispuesto en la ley N° 24.467.

La finalidad es mejorar y facilitar las condiciones de acceso al financiamiento de las PyMEs mendocinas no sujetas de crédito elegibles mediante la emisión de avales que gocen de la calificación de Garantías Preferidas A.

Son parte del mismo, la Provincia de Mendoza, en carácter de Fiduciante, Beneficiario y Fideicomisario, y CUYO AVAL SGR, en carácter de Fiduciario.

Las garantías a otorgar por el fideicomiso no pueden exceder del 25% de la obligación principal que genere el afianzamiento. Mientras que CUYO AVAL SGR puede garantizar el 75% restante con su fondo de riesgo general.

## **SINTESIS**

En el acceso al crédito de las pymes, puede advertirse que la solvencia patrimonial y las garantías a ofrecer constituyen elementos claves para obtener financiamiento por parte de las entidades bancarias, con lo cual el solo hecho de ser, quien solicita un préstamo, una importante empresa con experiencia e historia y potencial de crecimiento, no es suficiente para lograr el apoyo bancario que permita financiar sus operaciones.

Por lo tanto, las pymes siguen sufragando la mayor parte de sus necesidades de inversión y capital de trabajo, principalmente con recursos propios (aportes, reinversión de utilidades), u otras fuentes exógenas como sus propios proveedores o clientes.

Respecto a los créditos bancarios para solventar las transacciones comerciales en el mercado internacional, las pymes solicitantes no se encuentran exentas del cumplimiento de los requisitos establecidos por las instituciones financieras en cuanto a la vinculación y calificación crediticia.

El hecho de contar inclusive con medios de pagos financieros, como por ejemplo cartas de crédito confirmadas por bancos de primera línea, no resulta suficiente para soslayar una calificación bancaria tradicional y poder acceder a las líneas de crédito destinadas al financiamiento de operaciones de comercio exterior.

Con lo cual, el acceso de las pymes a estas líneas de crédito para financiar sus exportaciones e importaciones requiere en primer término la vinculación al banco para luego obtener calificación crediticia que efectúa el banco, basada fundamentalmente en los estados contables o documentos equivalentes, y de la cual resultará la posibilidad o no de obtener asistencia financiera.

Asimismo, aún cuando la calificación obtenida desde el punto de vista del análisis de sus estados contables y demás información, sea muy buena, es decir que la pyme cuente con una adecuada estructura patrimonial, holgada situación financiera y posición económica rentable, si los titulares de las firmas no cuentan con patrimonio personal solvente para afianzar en forma solidaria y mancomunada el préstamo solicitado y la empresa no posee activos o bien estos no se encuentran disponibles para constituir una garantía adicional (hipoteca, prenda, etc.) la obtención de asistencia financiera sigue siendo muy limitada.

Ahora bien, el solo hecho de lograr por parte de las pymes, el cumplimiento del requisito referido a la posibilidad de ofrecer una garantía adicional, no la exime del cumplimiento de obtener una adecuada calificación crediticia, dado que desde el punto de vista de la institución bancaria, la decisión de otorgar un préstamo se funda en un escaso riesgo de incobrabilidad, y no exclusivamente en la existencia y calidad de garantías adicionales susceptibles de ser ejecutadas ante el eventual incumplimiento del cliente tomador del préstamo.

Frente a la situación antes descrita, en donde la obtención de apoyo financiero por parte de los bancos requiere demostrar solvencia, capacidad de pago y garantías, las sociedades de garantía recíproca fueron concebidas para intervenir en el circuito del crédito con el objeto de facilitar a las pymes el cumplimiento de estos requisitos y mejorar el acceso al crédito en cuanto a menores tasas de interés, comisiones y plazos de amortización.

El aspecto positivo adicional es que la intervención de estas sociedades no implica solamente eliminar una de las principales restricciones al financiamiento bancario de las pymes, es decir la insuficiencia o inexistencia de garantías, dado que además, el aval otorgado por una SGR (sobre todo si se encuentra inscrita en el BCRA, lo que le otorga a sus avales la condición de garantías preferidas A), exime a las instituciones bancarias de realizar una exhaustiva y rigurosa calificación crediticia. Esto es así, siempre que la asistencia financiera solicitada por la pyme, se encuentre afianzada por el aval de la SGR.

Por otra parte respecto a la evolución del sistema de sociedades de garantías recíprocas, con relación a los montos de créditos avalados, es evidente que ha experimentado un crecimiento significativo, pasando de \$1,79 millones de montos avalados en el periodo 2009 a \$4,48 millones en el año 2012. Al discriminar este desarrollo, por sector geográfico, se observa un elevado grado de concentración, encabezado por Buenos Aires y Capital federal que concentran el 58,08% de los montos avalados en los últimos cinco años, un 28,53% está distribuido entre las provincias de Córdoba, Santa Fe y Mendoza (en ese orden). El resto de las provincias agrupan el 13,39%.

Si bien es evidente el crecimiento experimentado en la cantidad y monto de los avales emitidos por el conjunto de las SGR con destino a garantizar operaciones crediticias acordadas a las pymes, aún siguen siendo poco conocidas por las pymes. Este mismo desconocimiento lleva a los socios o titulares particulares de las pymes a mostrarse reticentes a la vinculación crediticia a través de estas sociedades.

Por último, se espera que con la intervención de las sociedades de garantía recíproca, en el circuito del crédito, las pymes no solo encuentren un canal de acceso más dinámico al financiamiento bancario, sino también mejores condiciones, en cuanto a montos, plazos y tasas de interés.

## REFERENCIAS

- ALBORNOZ, Jorge R. – ALL, Paula María. (2005). *Crédito Documentario*. Argentina: Ediciones Jurídicas Cuyo, 46 y 66 páginas.
- BARUJ, Gustavo y PORTA, Fernando (2006). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, documento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, 59 páginas.
- FERNANDEZ, Omar. (2006). *Cartas de crédito y otros medios de pago en comercio internacional*. Ediciones Millenium, 13 páginas.
- FRATALOCCHI, Aldo. (2005). *Comercio Exterior, Temas Fundamentales*. Buenos Aires: Ed. Jurídicas 197 - 199, 213 - 216 y 220 páginas.
- GRECO, Orlando, (2005). *Diccionario de Comercio Exterior*. 1a ed. – Florida: Ediciones Valletta.44 y 60 páginas.
- MOORI-KOENI, Virginia (1997), *Algunas características del financiamiento bancario a las exportaciones de pymes industriales*, documento de trabajo N° 75 de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Buenos Aires.
- PEROTTI, Estella (2003). *Herramientas alternativas de financiación*. Parte II. Sociedades de Garantía Reciproca. Disponible en [www.bcr.com.ar](http://www.bcr.com.ar) [Octubre, 2012]
- VARELA MORGAN, Juan Carlos, (1960). *El Acreditivo*. Chile: Editorial Jurídica de Chile, 7 páginas.
- Entorno Económico de cuyo (2010). Las pymes cuentan con aval en el mercado financiero, Entorno Económico de Cuyo, 75, 6.
- República Argentina. Fundación Observatorio PYME. Inversión y Financiamiento de las pymes industriales. Recuperado de <http://www.observatoriopyme.org.ar/lafundacion.html>. [Marzo, 2013]
- República Argentina. Banco Central de la República Argentina. Comunicado N° 50157. Síntesis de las regulaciones vigentes al cierre del año 2012 en materia de comercio exterior. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/comytexord/P50157.pdf> [Abril, 2013]

República Argentina. Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. *Financiación de Exportaciones*. Recuperado de [www.bice.com.ar](http://www.bice.com.ar) [Diciembre, 2012]

República Argentina. Banco de la Nación Argentina. Prefinanciación de las exportaciones argentinas. Recuperado de [www.bna.com.ar](http://www.bna.com.ar) [Febrero, 2013]

República Argentina. Cámara Argentina de Comercio. Comercio Exterior. Recuperado de [http://www.cac.com.ar/documentos/28\\_Presentaci%C3%B3n%20BNA.pdf](http://www.cac.com.ar/documentos/28_Presentaci%C3%B3n%20BNA.pdf) [Abril, 2013]

Republica Argentina. Código Civil de la Nación Argentina. Recuperado de <http://www.codigocivilonline.com.ar/> [Febrero, 2013]

República Argentina. Ley 24.467. Ley de Pequeña y Mediana Empresa. Recuperado de [www.infoleg.gov.ar](http://www.infoleg.gov.ar) [Noviembre, 2012]

Republica Argentina. Decreto 1076/2001. Fomento Para La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa. Recuperado de [www.infoleg.gov.ar](http://www.infoleg.gov.ar) [Noviembre, 2012]

República Argentina. Ley N° 25.300. Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana empresa. Boletín Oficial de la República Argentina. Buenos Aires, 04 de septiembre de 2000.

República Argentina. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas - Secretaría de Comercio Exterior. Recuperado de <http://www.comercio.gov.ar/> [Mayo, 2012]

Republica Argentina. Secretaria de la pequeña y mediana empresa. Resoluciones 8/1998, 18/1998 y 134/1998. Recuperado de [www.infoleg.gov.ar](http://www.infoleg.gov.ar) [Noviembre, 2012]

Republica Argentina. Secretaria de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional. Resoluciones 204/2002, N° 205/2002 y N° 675/2002. Recuperado de [www.infoleg.gov.ar](http://www.infoleg.gov.ar) [Noviembre, 2012]

#### **Paginas WEB consultadas**

[www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar) [Abril, 2013]

[www.bice.com.ar](http://www.bice.com.ar) [Marzo, 2013]

[www.cac.com.ar](http://www.cac.com.ar) [Marzo 2013]

[www.comercio.gov.ar](http://www.comercio.gov.ar) [Mayo, 2012]



[www.garantizar.com.ar](http://www.garantizar.com.ar) [Noviembre, 2012]

[www.sepyme.gov.ar](http://www.sepyme.gov.ar) [Marzo, 2013]

.

## ANEXOS

### ANEXO A

#### MÉTODOS DE EVALUACIÓN CREDITICIA<sup>17</sup>

*“Tecnologías basadas en información “dura” o “hard”:* las instituciones financieras utilizan información cuantitativa para determinar la viabilidad de los proyectos basada en estados contables históricos auditados y flujos de caja proyectados. Estos elementos se combinan con la historia del deudor con el sistema financiero, el tributario y sus proveedores de bienes y servicios. El análisis de la información se efectúa por medio de indicadores estandarizados y se utilizan técnicas estadísticas como el credit scoring. Este tipo de información puede ser recolectada, verificada, esquematizada y transmitida a través de los canales de comunicación de la entidad financiera y, en caso de poder aplicarse, representa una forma rápida y de bajo costo para seleccionar a los deudores.

*Tecnologías basadas en garantías convencionales:* las entidades financieras exigen la cobertura parcial o total de la deuda con activos muebles o inmuebles de las empresas que, en caso de incumplimiento serían transferidos como forma de pago del préstamo. La solicitud de garantías permite a los bancos seleccionar a los deudores en forma ágil y atenúa los problemas de información. Sin embargo, la aplicación de esta tecnología deja afuera a muchas empresas que no pueden cumplir con las garantías solicitadas.

*Tecnologías basadas en garantías no convencionales:* en este caso, las instituciones bancarias exigen garantías generadas por el propio giro del negocio (como el descuento de cheques, el factoring y contratos relacionados) o bienes que son propiedad legal del acreedor (como el leasing). Su ventaja esencial es que liberan al deudor de poseer capital garantizable como prerrequisito para acceder a un crédito. No obstante, adolecen de problemas asociados a dificultades legales para la ejecución en caso de incumplimiento de pagos, y además, no es aplicable a cualquier empresa (en general, puede ser útil para pymes proveedoras de grandes empresas).

*Tecnologías basadas en información “blanda” o “soft”:* la evaluación se efectúa a partir de datos sobre las ventas, las compras de insumos, los inventarios, etc. Además, se basa en información cualitativa, como el carácter de los propietarios de las empresas en función del esfuerzo, voluntad de pago, espíritu emprendedor y también de la opinión del oficial de cuentas respecto de las perspectivas futuras del proyecto. Este tipo de información se construye por las vinculaciones establecidas entre el

---

<sup>17</sup> Bebczuk (2010) y Ascúa (2009), citado por Evelin Goldstein (2011, p. 9)

*personal de la institución que ofrece financiamiento y los potenciales clientes, así como a través de consultas a proveedores y clientes relacionados con el potencial prestatario. La información soft puede ser, a menudo, apropiada por el oficial de crédito y, en general, no es perfectamente transmisible debido a las dificultades para la estandarización. Esta metodología es especialmente útil para start-up con alta potencialidad de crecimiento. Sus desventajas tienen que ver con la subjetividad de la evaluación”.*

## ANEXO B

### SÍNTESIS DE LAS REGULACIONES CAMBIARIA VIGENTES VINCULADAS CON OPERACIONES DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES<sup>18</sup>

#### **INGRESOS DE FONDOS EN EL MERCADO LOCAL DE CAMBIOS**

##### ***Cobros de exportaciones de bienes: obligación de ingreso y liquidación; excepciones***

*Los exportadores tienen la obligación de liquidar en divisas los cobros de sus exportaciones (FOB, CyF, según corresponda) en el mercado de cambios (Comunicación "A" 3473). Los plazos para cumplir con dicha obligación fueron modificados por las Resoluciones N° 142/2012 (B.O. 25.04.12), N° 187/2012 (B.O. 11.05.12), N° 231/2012 (B.O. 28.05.12) del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y complementarias.*

*Por Decreto N° 1722/2011 del 25.10.11 (B.O. 26.10.11), se estableció la obligatoriedad del ingreso y negociación en el mercado de cambios de la totalidad de las divisas provenientes de operaciones de exportación por parte de empresas productoras de petróleo crudos o de sus derivados, gas natural y gases licuados y de empresas que tienen por objeto el desarrollo de emprendimientos mineros. Por Comunicación "A" 5262 se aclararon los alcances de lo dispuesto en la materia.*

*El Decreto N° 1003/2008 del 25.06.08 (B.O. 26.06.08) dispuso que se considerará cumplida la obligación de ingreso de divisas en los casos de cobros de exportaciones de productos nacionales que sean efectivizados mediante el sistema de pagos en moneda local para el comercio entre los Estados Parte del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), en las condiciones que determine el Banco Central.*

*Mediante la Comunicación "A" 4847 se dieron a conocer las normas de aplicación en los casos de cobros y pagos del comercio internacional de bienes y servicios conexos que se efectivicen mediante el sistema de pagos en moneda local para el comercio entre los Estados Parte del MERCOSUR, operativo desde el 03.10.08 para las operaciones con la República Federativa de Brasil.*

---

<sup>18</sup> República Argentina. Banco Central de la República Argentina. Comunicado N° 50157. Síntesis de las regulaciones vigentes al cierre del año 2012 en materia de comercio exterior. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/comytexord/P50157.pdf>

### ***Plazos para la liquidación de las divisas de cobros de exportaciones de bienes, anticipos y prefinanciaciones de exportaciones***

*Los plazos para la liquidación de las divisas de cobros de exportaciones de bienes se cuentan a partir de la fecha del cumplimiento de embarque y fueron fijados por la Resolución N° 269/01 de la ex Secretaria de Comercio y complementarias, recientemente modificadas por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas mediante las Resoluciones N° 142/2012, N° 187/2012 y N° 231/2012 y complementarias. Actualmente los plazos dependen del tipo de bien embarcado, de si se trata de operaciones entre empresas vinculadas o no, del volumen de exportaciones registrado por el exportador en el año 2011 y de la existencia de contratos anteriores a las modificaciones mencionadas. Asimismo, el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas ha considerado solicitudes de plazos especiales.*

*El Ministerio de Economía y Finanzas Públicas ha solicitado a este Banco Central poner en conocimiento de las entidades que a partir de las recomendaciones de la Unidad de Evaluación se dispuso que cuando en una operación el importador del exterior actúe únicamente como distribuidor o concesionario del exportador y desarrolle esta actividad o justifique su existencia sólo en esa relación, la relación entre las partes será considerada como entre partes no vinculadas a los efectos de la aplicación de la Resolución N° 142/12, independientemente de la observancia de los criterios incluidos en la Resolución AFIP N° 1122 u otras normas que pudieran aplicarse en forma análoga (Comunicación "C" 61935).*

*En abril de 2012 conjuntamente con la modificación de los plazos establecidos por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, el Banco Central introdujo diversas modificaciones en materia de plazos de ingreso de divisas, estableciendo en 15 días hábiles a contar a partir de la fecha de desembolso de los fondos en el exterior, el plazo para la negociación en el mercado local de cambios de los cobros de exportaciones de bienes alcanzados por la obligación de ingreso y liquidación por el mercado local de cambios, anticipos y préstamos de prefinanciación de exportaciones (punto 1. de la Comunicación "A" 5300).*

*En todos los casos, el plazo de vencimiento para la liquidación de los fondos de cobros de exportaciones de bienes, es el menor entre el establecido en el párrafo precedente, o el que corresponda por el tipo de bien de acuerdo a la normativa general aplicable.*

*Respecto de los fondos que sean percibidos en cuentas del exterior, mediante el punto 2. de dicha norma se estableció que ya sea que correspondan a cobros de exportaciones de bienes alcanzados por la obligación de ingreso y liquidación en el mercado local de cambios, a cobros anticipados de exportaciones de bienes, como a prefinanciaciones de exportaciones, cuentan con un plazo de 10 días hábiles para su transferencia a cuentas de corresponsalía de entidades financieras locales a contar desde la fecha de percepción de los fondos en el exterior. En los casos de cobros de exportaciones afectados a las operaciones previstas en el punto 6. de la Comunicación "A" 4443 y*

*complementarias, el plazo se contará a partir de que los fondos estén disponibles para el exportador de acuerdo a las condiciones contractuales.*

*Lo expuesto en el punto anterior no resulta de aplicación en el caso de cobros de exportaciones destinados a la cancelación de prefinanciaciones con el exterior, o de deudas comprendidas en los puntos 7.1. y 7.2. de la Comunicación “A” 5265.*

*El producido de la liquidación de cambio por ingresos que correspondan al cobro de exportaciones de bienes, anticipos y préstamos de prefinanciación de exportaciones, debe ser acreditado en una cuenta a la vista a nombre del cliente en una entidad financiera local (punto 7. Comunicación “A” 5300).*

### ***Seguimiento del ingreso de las divisas de cobros de exportaciones de bienes***

*Por Comunicación “A” 3493 y complementarias, se estableció el mecanismo de seguimiento del cumplimiento de la obligación del ingreso de las divisas de cobros de exportaciones. Al confeccionar el embarque, se designa una entidad financiera para su seguimiento según la opción que ejerza el exportador. El “cumplido de embarque” sólo puede ser otorgado por la entidad financiera designada por el exportador.*

*Existen diversas situaciones que pueden surgir en la operatoria de comercio exterior que son contempladas en las normas en materia de seguimiento:*

*Faltantes, mermas y deficiencias: las entidades financieras a cargo del seguimiento de los permisos de embarque, pueden aceptar faltantes, mermas y/o deficiencias sin la conformidad previa del BCRA, en la medida que tales montos están avalados por documentación aportada por el exportador. Esto es también aplicable a los bienes que fueron exportados temporariamente ya sea con o sin transformación, cuya reimportación al país no resulte razonable ante la pérdida del valor de los bienes exportados por no ser posible su reparación o por el grado de deterioro de los mismos, y para la mercadería siniestrada con anterioridad a la entrega del bien en la condición de compra pactada entre el exportador e importador. (Comunicación “A” 5233).*

*Descuentos y gastos de servicios pagaderos en el exterior: también puede ser otorgado el cumplido de embarque en la medida que consten en la documentación del permiso de embarque y que se cuente con la documentación necesaria para que por tal concepto, se de acceso al mercado local de cambios, incluyendo la conformidad previa del Banco Central en los casos que fuera aplicable (Comunicación “A” 5330 punto III). En cuanto a los gastos no incorporados en el permiso de embarque, que comprenden los descuentos efectuados por los importadores directamente relacionados con la colocación de los bienes en el exterior y que no están determinados a la fecha de embarque, tales como gastos por promociones comerciales y otros descuentos debitados por el importador acorde a los usos y costumbres de colocación del producto exportado en el país de*

*destino, en la medida que el monto involucrado no debe supere el equivalente de US\$ 5.000 por permiso de embarque, ni el equivalente de US\$ 100.000 por año calendario por exportador.*

*Mercadería rechazada total o parcialmente en destino: los casos de exportaciones de mercadería que es rechazada total o parcialmente en destino y que luego es reimportada al país son contemplados en el punto 5. de la Comunicación “A” 5135.*

*Exportaciones de productos que se comercializan sobre la base de precios FOB sujetos a una determinación posterior: Para estos casos (precios revisables – Resolución 2780/1992 de la EX - ANA) y como para las exportaciones de productos realizadas al amparo del Régimen de Concentrados de Minerales (Resolución 281/1998 de la AFIP), son de aplicación los mecanismos descriptos en las Comunicaciones “A” 3678 y “C” 36260.*

*Embarques de bienes exceptuados del seguimiento: Las operaciones aduaneras exceptuadas del seguimiento del cumplimiento de la obligación de liquidación de divisas de exportaciones de bienes, son las indicadas en las Comunicaciones “A” 3587, “A” 3693, “A” 3751 modificada por el punto 1. de la Comunicación “A” 5135, “A” 3812, “A” 3813 y “A” 4099.*

*Respecto de los reembarcos comprendidos en el subrégimen ZFRE, las entidades financieras designadas para el seguimiento de la negociación de divisas pueden considerar cumplimentado el ingreso de divisas correspondiente, en la medida que los bienes embarcados correspondan a oficializaciones de importación instrumentadas por ZFI, por ingresos de los bienes a zona franca inhabilitados para acceder al mercado local de cambios para pagos de importaciones de bienes, por no corresponder a una venta de bienes de un no residente a un residente (punto 2. de la Comunicación “A” 5135).*

*En el punto 4. de la Comunicación “A” 5135 se contempla el caso de reexportación de mercaderías no utilizadas que fueron ingresadas por el Régimen de Aduana en Factoría (RAF) que se registra mediante el subrégimen RR01 (Resolución General AFIP 1673/04).*

*Adicionalmente, la Comunicación “A” 4839 habilitó a las entidades financieras a cargo del seguimiento del permiso de embarque a otorgar el cumplido en operaciones documentadas con la ventaja aduanera “EXPONOTITONEROSO” que no resultan susceptibles de generar un contravalor en divisas, en la medida que se cumplan las condiciones previstas en la norma, y estableció que los casos no comprendidos la entidad a cargo del seguimiento de los embarques involucrados podrá efectuar la consulta al Banco Central debiendo adjuntar una certificación de auditor externo, en la que deje constancia de que en base a la documentación y registros contables y extracontables de la empresa, la entrega del bien al no residente, se ha efectuado sin contraprestación de ningún tipo como forma de pago (punto 7 de la Comunicación “A” 5135). También resulta de aplicación lo dispuesto precedentemente en los casos de exportaciones documentadas con la ventaja aduanera EXPOSINVALORCOM (Comunicación “C” 52211).*

*Condiciones de venta EXW y FAS, DDP y FCA: Mediante las Comunicaciones “A” 3922, “A” 4004 y “A” 4076 se establecieron los mecanismos de seguimiento para el ingreso de divisas correspondientes a las exportaciones de bienes que se realicen bajo las condiciones de venta EXW y FAS, DDP y FCA, respectivamente.*

*Embarques incumplidos por falta de pago del importador – Gestión de Cobro: respecto de los permisos de embarque que permanecen como incumplidos por falta de pago del importador debido a: control de cambios en el país del importador, insolvencia posterior del importador extranjero, o en los casos de deudor moroso, la entidad financiera a cargo del seguimiento del mismo, además de informar el permiso como incumplido de acuerdo al régimen vigente, debe informar que el mismo se encuentra en gestión de cobro, sin necesidad de contar con la conformidad previa de este Banco Central en tanto se cumplan las condiciones detalladas Comunicación “A” 5019.*

*Embarques con montos retenidos por impuestos aplicables en el país de destino de los bienes:*

*En esos casos, las entidades financieras designadas para el seguimiento de los permisos de embarque pueden otorgar el cumplimiento de embarque por el monto retenido en el exterior, en la medida que se cuente con la documentación señalada en la Comunicaciones “A” 4922 y “C” 62405.*

*Embarques que contienen insumos importados temporalmente sin giro de divisas: mediante el punto 6. de la Comunicación “A” 5135, aclarado por la Comunicación “C” 61688, se reordenaron las normas que establecen el mecanismo por el cual las entidades a cargo del seguimiento de los embarques involucrados pueden considerar que el exportador ha cumplimentado el ingreso de las divisas por hasta el monto de los bienes importados temporalmente sin uso de divisas incorporados en el valor de los bienes exportados.*

*Embarques que habrían experimentado ajustes en los precios con posterioridad a la fecha de embarque: Por Comunicación “C” 53856 se aclararon aspectos relacionados a la documentación a presentar ante los requerimientos de las áreas de control del Banco Central, en los casos de exportadores que, como consecuencia de la caída de precios de sus productos por efecto de la crisis financiera internacional, se habrían visto en la necesidad de renegociar los contratos de ventas con ajustes en los precios.*

*Exportaciones a Venezuela bajo el Mecanismo Financiero acordado entre ambos países. La Comunicación “A” 5276 dio a conocer disposiciones relacionadas con el seguimiento de la obligación de ingreso de divisas por exportaciones de bienes correspondientes a embarques a la República Bolivariana de Venezuela, cuyos cobros se produzcan a través del mecanismo Financiero establecido por el Convenio Integral de Cooperación entre dicho país y la República Argentina el 6.4.2004, y sus modificaciones.*

#### **Anticipos y prefinanciaciones de exportaciones**



*Por Comunicación "A" 4443 y complementarias se dieron a conocer normas aplicables para el ingreso y liquidación de anticipos y prefinanciaciones de exportaciones. Las normas establecen los requisitos para poder considerar los ingresos de fondos por el mercado local de cambios bajo estos conceptos. Estos son:*

- Que el acreedor esté comprendido en el listado de acreedores que pueden otorgar prefinanciaciones (Comunicaciones "A" 4684 y "A" 4902 punto 2.).*
- Que se cuente con documentación que avale la operación: orden de compra o suministro o contrato. Alternativamente el exportador puede optar por no presentar esta documentación en la medida que no supere su endeudamiento por estos conceptos un porcentaje de las exportaciones pasadas (de 25% a 50% según plazos de embarque del bien), considerando el promedio anual de las exportaciones de los últimos 36 meses calendario previos, o las exportaciones de los últimos 12 meses calendario, el que sea mayor (Comunicación "A" 4824). La opción de documentación es del exportador y la puede ejercer tantas veces como quiera, pero la elección debe abarcar la totalidad de sus operaciones.*
- Por ingresos en concepto de prefinanciaciones, no deben existir demoras en la realización de embarques (Comunicación "A" 5225). La norma establece plazos máximos por tipo de bien para realizar el embarque cuyas divisas serán aplicadas a la cancelación del anticipo o prefinanciación ingresado (los que varían desde 90 días a 540 días según el tipo de bien, de acuerdo al listado anexo a la norma, complementado por Comunicación "A" 4562). Respecto de los plazos establecidos, cuando por la tipicidad del producto y el tiempo que demanda la producción del bien a exportar fueran necesarios plazos mayores, puede requerirse la conformidad previa de este Banco Central. También, las entidades intervinientes pueden otorgar un plazo de embarque adicional de hasta 180 días corridos cuando existan causales ajenas al exportador, pudiendo requerirse la conformidad previa del Banco Central de ser necesario un plazo adicional mayor (Comunicación "A" 4907).*

*En este sentido, la Comunicación "C" 53533 aclaró que la caída de la demanda y de los precios internacionales de los bienes exportados acontecidos con posterioridad a los ingresos por el mercado local de cambios de los anticipos y prefinanciaciones de exportaciones, son causales que pueden justificar la extensión de los plazos de embarque.*

*Asimismo, la Comunicación "A" 4963 consideró el caso de anticipos y prefinanciaciones de exportaciones locales y del exterior que se ingresen y se apliquen en el marco de los Acuerdos firmados por el Gobierno Nacional con los exportadores de granos, oleaginosas y aceites.*

*Por otra parte, el punto 6. de la Comunicación "A" 4443, modificado por las Comunicaciones*

*"A" 4493 y "A" 4902 punto 1. prevé operaciones con líneas a mediano plazo, bajo ciertas condiciones y en la medida que siempre se cumpla con el plazo de embarque.*

- *Que no existan deudas pendientes por estos conceptos anteriores al 8.09.05 en los términos señalados en la Comunicación “A” 4684.*
- *De no efectuarse los embarques en los plazos máximos establecidos por tipo de bien, respetando el ordenamiento establecido, el exportador no puede liquidar nuevas operaciones por prefinanciaciones de exportaciones en el mercado local de cambios, hasta que regularice su situación. Esta regularización se materializa con: a) la realización de los embarques pendientes con plazo vencido, o b) la constitución del depósito del punto 6. de la Comunicación “A” 4359, si opta por cancelar sus obligaciones con el exterior por cualquier modalidad que no sea la aplicación de divisas de futuros embarques, o c) la cancelación de la deuda con la entidad financiera local por cualquier modalidad, sin la aplicación de anticipos o cobros de exportaciones (Comunicación “A” 5225).*
- *Para los ingresos por prefinanciaciones, no haber cancelado anticipos o prefinanciaciones sin aplicación de embarques en los 60 días corridos anteriores, salvo en los casos previstos en la Comunicación “A” 4561.*
- *En todos los casos, se deben dar cumplimiento a las disposiciones establecidas en la Comunicación “A” 5300, tanto respecto a los plazos de transferencia y liquidación de las divisas como a la acreditación de los fondos en una cuenta a la vista a nombre del cliente.*

*La cancelación de anticipos y prefinanciaciones de exportaciones del exterior, por deudas directas no avaladas por bancos locales, que no fueran cumplidas con la aplicación de exportaciones, se regirán para su cancelación con el exterior por las normas aplicables a la cancelación de préstamos financieros del exterior considerando como fecha de origen, la fecha de concertación de la liquidación del ingreso de las divisas al país. En este sentido, por los anticipos y prefinanciaciones de exportaciones ingresados a partir del 10.06.2005 inclusive, que se cancelen de acuerdo a las normas aplicables a la cancelación de préstamos financieros del exterior, previamente al acceso al mercado de cambios, se debe constituir el depósito no remunerado del 30% a un año de plazo dispuesto por Comunicación “A” 4359. (punto 6.4.a. de la Comunicación “A” 5265)*

*Las excepciones a lo expuesto en el párrafo precedente están contempladas en las Comunicaciones “A” 4561 y “A” 4823 (punto II). En estos casos, que abarcan saldos pendientes de cancelación, suspensión de embarques por regulaciones estatales, mercadería rechazada en destino y operaciones menores, el acceso al mercado de cambios se rige por las normas aplicables a la cancelación de endeudamientos comerciales.*

*Asimismo con la conformidad previa de este Banco Central, también están exceptuadas de lo dispuesto en el punto 6.4.a. de la Comunicación “A” 5265, las devoluciones de anticipos cuando los embarques no pudieron concretarse debido a razones imprevisibles de fuerza mayor ajenas a la voluntad del exportador (Comunicación “A” 4659).*

*También se admite el registro de la cancelación de anticipos que se documenten con notas de débito emitidas por el exportador por cargos derivados de la operatoria con el exterior por montos que no superen el equivalente de US\$ 10.000 por mes calendario en el conjunto de las entidades autorizadas a operar en cambios (punto III. de la Comunicación “A” 4823).*

***Aplicación de cobros de exportaciones de bienes a la cancelación de anticipos y prefinanciaciones de exportaciones y otras financiaciones externas***

*Se permiten aplicaciones de cobros de exportación en el exterior, para la cancelación de deudas del exportador por:*

- *anticipos y prefinanciaciones de exportaciones (punto 5. de la Comunicación “A” 3473).*
- *financiaciones de nuevos proyectos de inversión en el país para el aumento en la producción de bienes exportables, que en su mayor parte serán colocados en mercados externos, o para aumentar la capacidad de transporte de exportaciones de bienes y servicios con la construcción de obras de infraestructura en puertos, aeropuertos y terminales terrestres de transporte internacional, en la medida que se cumplan los restantes requisitos establecidos en el punto 7.1. de la Comunicación “A” 5265.*
- *otras deudas financieras por emisiones de bonos en el exterior y por préstamos con bancos del exterior y en moneda extranjera con entidades financieras locales en la medida que se cumplan las condiciones de plazo (no menor a 10 años), vida promedio (no inferior a 5 años) y tasa de interés de la operación de financiación (hasta un spread de 100 puntos básicos sobre la tasa libo a 180 días), y restantes requisitos establecidos en el punto 7.2. de la Comunicación “A” 5265.*

*Por Comunicación “A” 4110 se dictaron normas que contemplan para los casos de fusiones, que a partir de la fecha de inscripción de la fusión en el Registro Público de Comercio, las operaciones de exportación de bienes y servicios pendientes de ingreso y liquidación en el mercado local de cambios, y los anticipos y préstamos de prefinanciación de exportaciones pendientes de cancelación de las sociedades disueltas en el proceso de fusión, son consideradas como operaciones de la sociedad fusionaria o en su caso de la incorporante.*

***Cobros de exportaciones de servicios***

*Los ingresos percibidos en moneda extranjera por residentes por la exportación de servicios y por cobros de siniestros por coberturas contratadas a no residentes de acuerdo a la normativa legal, que no correspondan al comercio internacional de bienes -que se rigen por las normas aplicables a cobros de exportaciones y pagos de importaciones-, deben ser ingresados por el mercado local de*

*cambios en un plazo no mayor a los 15 días hábiles a partir de la fecha de su percepción en el exterior o en el país, o de su acreditación en cuentas del exterior (Comunicación “A” 5264).*

*Por los servicios prestados a no residentes cobrados en divisas, el ingreso debe corresponder al 100% del monto de divisas efectivamente percibido, neto de retenciones o descuentos efectuados en el exterior por el cliente y/o por sistemas internacionales de compensaciones habituales internacionalmente en la liquidación de los conceptos compensados.*

*La obligación de ingreso de los cobros percibidos por servicios, no es aplicable en la medida que se contemple específicamente en la normativa cambiaria, la posibilidad de su aplicación en el exterior a la atención de servicios de deudas financieras. (Punto 7.1. de la Comunicación “A” 5265).*

*El producido de la liquidación de cambio por ingresos de residentes que correspondan a servicios debe ser acreditado en una cuenta a la vista a nombre del cliente en una entidad financiera local (punto 1. de la Comunicación “A” 5295).*

## **2. EGRESOS DE FONDOS DEL MERCADO LOCAL DE CAMBIOS**

*De acuerdo con la Comunicación “A” 5245 y complementarias, las entidades autorizadas a operar en cambios deben consultar y registrar todas las operaciones de venta de moneda extranjera a realizar con sus clientes alcanzadas por el “Programa de Consulta de Operaciones Cambiarias” implementado por la Administración Federal de Ingresos Públicos a través de la Resolución General 3210/2011 y complementarias, que indicará si la operación resulta “Validada” o “Con inconsistencias”.*

*La validación fiscal de los fondos aplicados a la compra solo es aplicable en los casos en que específicamente se establece dicha validación como requisito de acceso al mercado local de cambios.*

### **Pagos de importaciones de bienes**

*Por Comunicación “A” 5274 se actualizó el reordenamiento de las normas aplicables para el acceso al mercado local de cambios para el pago de importaciones argentinas de bienes.*

*En el reordenamiento se incluyen especificaciones y definiciones. Entre ellas, que se considera como fecha de registro aduanero, la fecha de oficialización del despacho de importación en lugar de la fecha de despacho a plaza y que también se da cumplimiento a ese requisito cuando se cumple el trámite aduanero por el ingreso de bienes del exterior a zonas francas nacionales en la medida que dicho ingreso se corresponda con una venta de bienes de un no residente a un residente y en los casos de bienes ingresados al país por Solicitud Particular con despacho a plaza de los bienes y Courier. No se incluyen los registros aduaneros por importaciones suspensivas de depósitos de almacenamiento, ni los ingresos de importaciones temporarias sin giro de divisas. Se especifica que el acceso al mercado local de cambios es por hasta el monto facturado según la condición de compra pactada.*

*Dichas normas establecen, entre otras condiciones, las siguientes:*

- *Que las ventas de divisas para el pago de importaciones sólo se pueden realizar con el pago con cheque propio o débito en cuentas locales del cliente. No se acepta el pago en efectivo.*
- *Que los pagos anticipados deben ser realizados al proveedor del exterior o a la entidad financiera del exterior o la agencia oficial de crédito que financió el pago anticipado al proveedor del exterior, y pueden realizarse en tanto el importador no registre al momento de acceso al MULC, demoras en la demostración de la oficialización del despacho de importación o en su caso, del reingreso de las divisas por operaciones realizadas con acceso al mercado local de cambios con anterioridad al registro de ingreso aduanero.*
- *Que por los pagos de “deudas comerciales o pagos a la vista contra la presentación de la documentación de embarque” y los pagos anticipados se debe contar con la “Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI)” dispuesta por la AFIP por Resolución General N° 3252/12 y complementarias, en estado de “Salida”, en todos los casos en que dicha declaración sea requisito para el registro de la destinación definitiva de importación a consumo.*
- *Que en los casos de importaciones con cartas de crédito o letras avaladas emitidas u otorgadas por entidades financieras locales, las entidades tienen acceso al mercado de cambios para su cancelación al exterior al vencimiento, independientemente de la presentación por parte del importador, de la documentación requerida para cursar pagos al exterior y en la medida que la operación cuente con el número de la “Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI)” dispuesta por la AFIP por Resolución General N° 3252/12 y complementarias, en estado de “Salida”, por las cartas de crédito o letras avaladas emitidas u otorgadas a partir del 01.02.2012 inclusive, en todos los casos en que dicha declaración sea requisito para el registro de la destinación definitiva de importación a consumo. En estos casos el requisito debe estar cumplido al momento de apertura de la carta de crédito o emisión del aval por parte de la entidad.*
- *La implementación a partir del 01.07.2010 de un sistema de “Seguimiento de Pagos de Importaciones” SEPAIMPO, que elimina buena parte de la intervención física de la documentación aduanera y mejora los controles de que los pagos de importaciones estén respaldados por operaciones comerciales registradas en la Aduana. El SEPAIMPO es un sistema que le permite al BCRA monitorear: (a) los pagos asociados a una oficialización de despacho de importación, y (b) la demostración del ingreso al país de los bienes que fueron pagados en forma parcial o total con anterioridad a la fecha del registro de ingreso aduanero de los bienes.*

## **OTROS**

### ***Registro de operaciones de cambio por cobros de exportaciones y pagos de importaciones***

*Cuando en la concertación de cambio por cobros de exportaciones y/o por pagos importaciones de bienes estén involucradas dos o más destinaciones aduaneras, se puede confeccionar un único boleto físico de cambio por el monto total de la concertación de cambio, debiéndose adjuntar al mismo un anexo con el listado de los permisos de embarque o despachos de importación involucrados, en el que debe constar la información prevista en la Comunicación "C" 54352 o en el punto 14. del Anexo de la Comunicación "A" 5274, respectivamente.*

*En estos casos, en el Régimen Informativo de Operaciones de Cambio se debe informar un registro por cada permiso de embarque o despacho a plaza incluido en la concertación de cambio.*

### ***Requisitos que deben verificarse en las transferencias de fondos***

*La Comunicación "A" 5384 modificó la Comunicación "A" 5181 estableciendo nuevos requisitos de información mínima respecto del ordenante y del beneficiario que deben ser incluidos en las transferencias de fondos al y desde el exterior, y en los mensajes relativos a las mismas.*

*Las entidades locales deben en su participación en la cadena de pagos de transferencias electrónicas de fondos, asegurar la constancia de la existencia de información completa del ordenante y del beneficiario en los términos citados precedentemente.*

*En los casos de transferencias que no contengan la información del ordenante y del beneficiario considerada mínima, las mismas deben ser mantenidas pendientes de liquidación en el mercado local de cambios hasta que las omisiones sean subsanadas.*

*La retransferencia de fondos a corresponsales de otras entidades locales o la devolución de los fondos al emisor o cualquier otra retransferencia de fondos que se permita en la normativa cambiaria, sólo es factible a partir de que se completen los datos faltantes de las transferencias recibidas en la cuenta de corresponsalía de la entidad local.*

*La norma dispone que las entidades deben realizar un examen detallado de las transferencias de fondos, debiendo de corresponder, proceder de acuerdo con lo establecido por la Ley 25.246 y sus modificatorias, N° 26.734, Decreto N° 918/2012, sus normas reglamentarias, y abstenerse de entablar relaciones financieras con otras entidades que no cuenten con estándares adecuados para prevenir el uso de transferencias electrónicas para operaciones de lavado de dinero y/o financiación al terrorismo.*

*También establece que se deben reforzar los controles sobre transferencias desde y hacia el exterior que se realicen con países o territorios calificados como de baja o nula tributación según los*

*términos del Decreto N° 1037/00 y modif. y con países o territorios donde no se aplican, o no se aplican suficientemente, las Recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional, considerándose como países o territorios declarados no cooperantes a los catalogados por el Grupo de Acción Financiera Internacional ([www.fatfgafi.org](http://www.fatfgafi.org)), y asegurar el cumplimiento de las obligaciones plasmadas en las Resoluciones del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas N° 1267 (1999) y sus resoluciones sucesoras, y N° 1373 (2001) relativas a la prevención y represión del terrorismo y del financiamiento del terrorismo no realizando transferencias que involucren a personas y entidades designadas en dichas resoluciones.*

#### ***Préstamos de entidades locales con desembolsos en moneda extranjera***

*Los préstamos que otorguen entidades financieras locales con desembolsos en moneda extranjera, deben estar condicionados al compromiso del cliente de ingresar en el mercado local de cambios los fondos recibidos en la misma entidad otorgante y en la fecha de su efectivo desembolso. Este requisito no será de aplicación en la eventualidad de que el otorgamiento del crédito, se efectúe bajo la forma de suscripción de bonos emitidos por el cliente, y en la medida que éstos estén sujetos a la obligación de ingreso por el mercado local de cambios.*

*En este caso, el plazo máximo de ingreso de los fondos por el mercado local de cambios, será el establecido en la normativa para la emisión de bonos (Comunicación “A” 5362).*

*En cuanto a los cobros de créditos otorgados en moneda extranjera por entidades financieras locales a residentes en el país, los mismos deben efectuarse localmente, excepto en los casos de prefinanciaciones y financiaciones de exportaciones que se cancelen con la aplicación directa en el exterior de los cobros de exportaciones, servicios de títulos emitidos por residentes locales pagaderos en el exterior o servicios por la participación en préstamos sindicados cuando los contratos prevean que el deudor debe realizar los pagos en el exterior.*

*Cuando el cobro del crédito local se efectúa en una moneda distinta a la moneda de la deuda, corresponde efectuar un boleto de cambio a nombre del cliente.*

#### ***Relevamiento de emisiones de títulos y de otras obligaciones externas del sector privado financiero y no financiero***

*Mediante Comunicación “A” 3602 del 7.05.2002 se dispuso implementar un Sistema de Relevamiento, de Pasivos Externos y Emisiones de Títulos, cuyas declaraciones corresponden al endeudamiento a fin de cada trimestre calendario, que deben cumplir las personas físicas y jurídicas del sector privado financiero y no financiero que registren pasivos de todo tipo con residentes en el exterior.*

*De acuerdo con la Comunicación “A” 5274, por las deudas comerciales por importaciones argentinas de bienes debe considerarse que la fecha de origen del endeudamiento con el exterior con*

*el proveedor del bien es la fecha en la cual, según la condición de compra pactada, se considera cumplida la obligación de entrega del bien del exportador al importador.*

*Cuando exista una financiación comercial de importaciones por parte de un tercero distinto al proveedor, la fecha de origen del endeudamiento con el exterior es la fecha de desembolso de la financiación aplicada al pago al proveedor.*

*No corresponde declarar las deudas originadas y canceladas en un mismo trimestre calendario.*



**DECLARACION JURADA – Res. 212/99-CD**

“El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgredí o afecta derecho de terceros”.

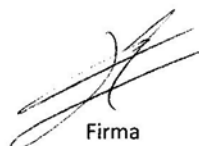
Mendoza, 18 de Abril del 2013

Martinez Miguel Antonio

Apellido y Nombre

21969

Nº de Registro



Firma