

# INCENTIVOS PARA LA EXPORTACIÓN DE BIENES DE CAPITAL

2010

Programa de Desarrollo del Comercio Exterior

Arenales 761, 3er. Piso , Capital Federal

Teléfono: 4310 8228

Email: [pdcec@mrecic.gov.ar](mailto:pdcec@mrecic.gov.ar)

## PRESENTACIÓN

El Programa de Desarrollo del Comercio Exterior – PDCEX – de la Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales de Cancillería se halla trabajando activamente en la efectivización del “Proyecto de Apoyo a la Exportación de Bienes de Capital y Servicios de Ingeniería” con los siguientes objetivos estratégicos:

- Propender al posicionamiento de la Argentina como un proveedor confiable y competitivo a nivel internacional de: Bienes de capital, servicios de ingeniería y plantas completas llave en mano;
- Apoyar la búsqueda de soluciones tecnológicas eficientes para procesos industriales con distinto nivel de complejidad;
- Propender a la innovación tecnológica nacional vía acceso al mercado mundial.

En este marco, el presente trabajo tiene por finalidad poner al alcance de los exportadores argentinos las herramientas de apoyo existentes en distintos organismos oficiales y privados tendientes a facilitarles la venta en el mercado internacional de bienes de capital de origen argentino.

Se incluyen herramientas de tipo financiero, servicios de apoyo, medidas de incentivo, programas de mejoramiento competitivo, sistemas de preferencias comerciales en el mercado internacional, normas técnicas, líneas de financiamiento ofrecidas por entidades bancarias oficiales y privadas y diversas alternativas de financiación disponibles actualmente para los exportadores.

En todos los casos la mención de los regímenes y programas referidos a entidades y organismos oficiales y privados tienen un carácter meramente enunciativo con el objetivo de despertar la inquietud de la empresa exportadora, quien, para obtener mayores precisiones sobre los distintos beneficios, deberá contactarse en forma directa con los respectivos organismos que se mencionan en cada caso. Para ello se citan las direcciones y contactos de las entidades.

**Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales**

*Programa de Desarrollo del Comercio Exterior*

# INDICE

Página

## I. ASISTENCIA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA CAPACIDAD COMPETITIVA DE LAS EMPRESAS

1. Programa de Apoyo al Comercio Exterior - PDCEX
- 2 Programa de acceso al crédito y competitividad – PACC
- 3 Régimen de bonificación de tasas.
- 4 Crédito Fiscal
- 5 Fonapyme
- 6 Sociedades de Garantía Recíproca
- 7 Fogapyme – Fondo de Garantía para las micro, pequeñas y medianas empresas
- 8 Fondo Tecnológico argentino – FONTAR
- 9 Instituto Nacional de Tecnología Industrial

## II. INCENTIVOS PARA LOS EXPORTADORES

- 10 Admisión temporaria
- 11 Reintegros a las exportaciones
- 12 Régimen de Exportación de Plantas Llave en Mano
- 13 Régimen de Draw Back
- 14 Devolución del IVA
- 15 Sistema Generalizado de Preferencias
- 16 Sistema Global de Preferencias Comerciales
- 17 Régimen de Importación de Bienes Integrantes de Grandes Proyectos de Inversión
- 18 Normas Técnicas

## III. SERVICIOS DE APOYO PARA LOS EXPORTADORES

- 19 Fundación Export.Ar
- 20 Portal Argentina Trade Net

## IV. FINANCIAMIENTO PARA LAS EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL

- 21 Banco Central de la República Argentina
- 22 Banco de la Nación Argentina
- 23 Banco BICE
- 24 Standard Bank
- 25 Consejo Federal de Inversiones
- 26 Bolsa de Comercio de Buenos Aires
- 27 Banco Credicoop
- 28 Nuevo Banco de Santa Fe
- 29 Fondo Provincial para la Transformación y el Crecimiento de Mendoza
- 30 Banco de la Provincia de Buenos Aires
- 31 Banco Regional de Cuyo
- 32 Otras alternativas de financiamiento para empresas exportadoras.

# 1.PROGRAMA DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR - PDCEX

Tel: 4310 8228; Email: pdcex@mrecic.gov.ar

## ¿Qué es el PDCEX?

El Programa de Apoyo al Comercio Exterior (PDCEX) de la Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales fue creado en 2002 como parte integrante de las acciones de promoción comercial que lleva adelante la Cancillería Argentina.

Constituyó el eje de una nueva estrategia sustentada en el fortalecimiento de los vínculos entre el sector público y el privado, que permitieran generar mayores actividades de comercio exterior y de promoción de las exportaciones argentinas, optimizando la capacidad de las empresas para insertarse más rápida y eficazmente en los mercados internacionales.

Para ello, desde su creación, el PDCEX fomentó la constitución de grupos de empresas que tomaran la exportación como un negocio estratégico y no una alternativa secundaria. La solidez de estos grupos permitió a las firmas acceder con mayor facilidad y a costos reducidos a los mercados externos. La interacción facilitó una importante mejora en la calidad de las relaciones de la Cancillería con el sector privado, y esta empatía permitió un conocimiento más profundo de la problemática exportadora.

A partir del año 2005 se profundizó el enfoque de Cadenas de Valor, con el propósito de centralizar el esfuerzo en aquellas empresas que generan mayor valor agregado e incorporan mayores contenidos científicos y/o tecnológicos y se formuló el **objetivo estratégico de posicionar a la Argentina como proveedor confiable y competitivo de bienes de capital a nivel internacional**, lo cual colocó a la Exportación de Bienes de Capital, Plantas Llave en Mano y Servicios de Ingeniería como sectores principales del accionar del PDCEX

En tal sentido se han creado Subgrupos que trabajan con los siguientes sectores industriales:

### **1) Equipamiento para la industria Láctea**

Equipos de ordeño  
Equipos y sistemas de frío, transporte  
Equipos de elaboración de mantecas  
Equipos para elaboración de quesos  
Equipos para fabricación de helados  
Plantas completas para la industria láctea  
Envasadoras y dosificadoras de lácteos

### **2) Máquinas y equipos para mataderos e industria frigorífica cárnica. Plantas llave en mano.**

### **3) Máquinas y equipos para industria de la pesca, frigoríficos y plantas completas.**

**4) Máquinas y equipos para panificación y confitería**

**5) Máquinas y equipos para tratamiento de frutas, tubérculos y hortalizas. Plantas completas.**

**6) Equipamiento de frío industrial y cámaras frigoríficas para diversas industrias.**

**7) Buques e industria naval**

- Grandes embarcaciones
- Buques pesqueros
- Plataformas submarinas
- Buques de uso militar
- Servicios para grandes embarcaciones

**8) Maquinaria agrícola**

- Sembradoras; - cosechadoras; - fumigadoras; - silos;
- Tractores

**9) Maquinarias y equipamiento para la industria petrolera, petroquímica y gas.**

**10) Equipos para hotelería, restaurantes y comedores industriales.**

**11) Máquinas y equipos de envasado y empaquetado**

Máquinas limpiadoras

Máquinas envasadoras

Máquinas etiquetadoras

Máquinas seleccionadoras

Plantas y líneas completas de envasado, para:

Líquidos, alimentos, sólidos, polvos, medicamentos, etc.

**12) Maquinarias y equipamiento para laboratorios medicinales. Laboratorios llave en mano para producción de medicamentos.**

**13) Plantas completas para la fabricación de motores eléctricos.**

**Plantas completas para la fabricación de motobombas eléctricas.**

**14) Maquinarias y equipos para la industria aceitera alimenticia. Plantas completas.**

**15) Maquinarias y equipos para la producción de alimentos balanceados. Plantas completas.**

**16) Equipamiento para tratamiento de cereales y oleaginosas y para la producción de pastas y harinas. Incluye silos y plantas completas.**

**17) Máquinas herramientas, para industrias metalúrgicas y metalmecánica.**

Máquinas por arranque de viruta (tornos, centros de mecanizado, tornos a control numérico, etc.)

Máquinas para el trabajo de la madera

Máquinas por deformación (prensas, guillotinas, balancines)

Elementos de automatización; robots

Máquinas de soldar eléctricas; gabinetes de pintura; sierras

**18) Maquinarias, equipamiento y plantas completas para la recuperación de tubos petroleros para su uso como insumos en estructuras metálicas.**

**19) Equipamiento y plantas para la fabricación de estructuras metálicas (galpones, depósitos, industrias, comedores industriales, deportes, etc.).**

**20) Servicios de ingeniería, plantas completas y maquinarias diversas para las siguientes industrias:**

- Alimentación y bebidas,
- Petróleo, gas, petroquímica, química, agroquímica,
- Siderurgia,
- Automotriz y autopartes,
- Naval, portuaria, minera,
- Papelera, gráfica,
- Centrales eléctricas, térmicas, hidráulicas.
- Transformadores de potencia; otras.

**21) Otros equipamientos y accesorios para diversas industrias:**

- Aparejos eléctricos y puentes grúa
- Bombas y calderas
- Motores eléctricos
- Motobombas eléctricas
- Centrifugadoras industriales
- Equipos de proceso
- Hornos y secaderos
- Quemadores industriales
- Intercambiadores de calor
- Equipamientos varios para industrias (alimenticia, cuero, calzado, textil, gráfica, granito, plástica, otras)

**22) Maquinaria de construcción vial y de apoyo para servicios municipales.**

**23) Equipamiento médico, hospitalario y odontológico.**

**24) Maquinarias y equipos para minería.**

**25) Viviendas industrializadas.**

**26) Construcción. Obras de infraestructura y proyectos de ingeniería industrial.**

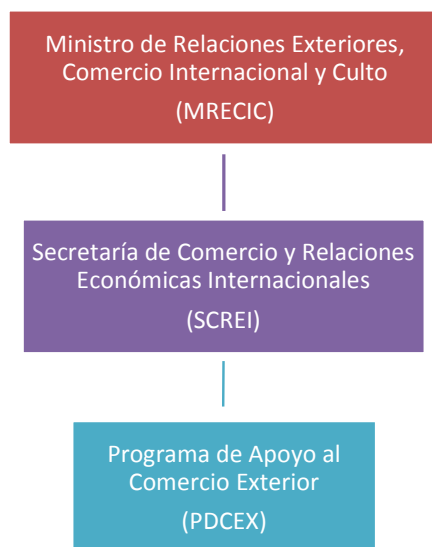
**27) Grupo tecnológico.**

**28) Servicios de ingeniería, asesoramiento técnico, diseño de plantas industriales, brindados por el Inti.**

**29) Servicios técnicos en materia agrícola y ganadera brindados por el Inta.**

Funcionarios de PDCEX coordinan uno o más de los grupos exportadores y se mantiene un contacto permanente con las empresas exportadoras que los conforman, por lo tanto la información que se envíe será analizada conjuntamente con las mismas y cualquier información que se requiera podrá también ser canalizada con dichas empresas para satisfacer respuestas técnicas que se requieran en plazos razonables.

## 2. Organigrama



## 3. Objetivos estratégicos

- Propender al posicionamiento de la República Argentina como un proveedor confiable y competitivo a nivel internacional de los bienes y servicios objeto del proyecto.
- Propender a la innovación tecnológica nacional, vía el acceso al mercado mundial de los bienes promovidos.
- Apoyo a la capacidad exportadora de la industria nacional
- Poner al servicio de las PYMES argentinas, las capacidades técnico profesionales de la Cancillería y su red mundial de embajadas y consulados.
- Lograr un incremento sostenido de las exportaciones con mayor contenido científico tecnológico, en un trabajo conjunto sector público-sector privado.
- Propender a una mayor y mejor ocupación de los recursos humanos altamente capacitados con los que cuenta la República, coadyuvando a su permanente perfeccionamiento.

## 4. Tareas que realiza el programa

1.- *Colabora con las empresas y cámaras asociadas mediante:*

- El incentivo de la asociatividad de las empresas de cada sector con el consecuente incremento del poder de negociación
- Conformación de misiones comerciales sectoriales al exterior e inversas.
- Conjuntamente con la Fundación Export.Ar y Organismos de Promoción Provinciales y o Municipales:
  - Asistencia a las ferias internacionales y nacionales de cada sector.
  - Misiones Comerciales Sectoriales al Exterior e Inversas.

- Relevamiento de la oferta exportable de las empresas del grupo
- Análisis de la información estadística y comercial de los mercados externos en el ministerio.
- Confección de perfiles y estudios de mercado a cargo de las sedes en el exterior.
- Difusión de la oferta exportable.
- Elaboración de páginas web interactivas por grupo

*2.- Facilita la incorporación de nueva tecnología nacional, como medio para ganar participación en los mercados externos, actuando como enlace con: Fontar, INTI, SECYT, la Red Tecnológica e Institutos.*

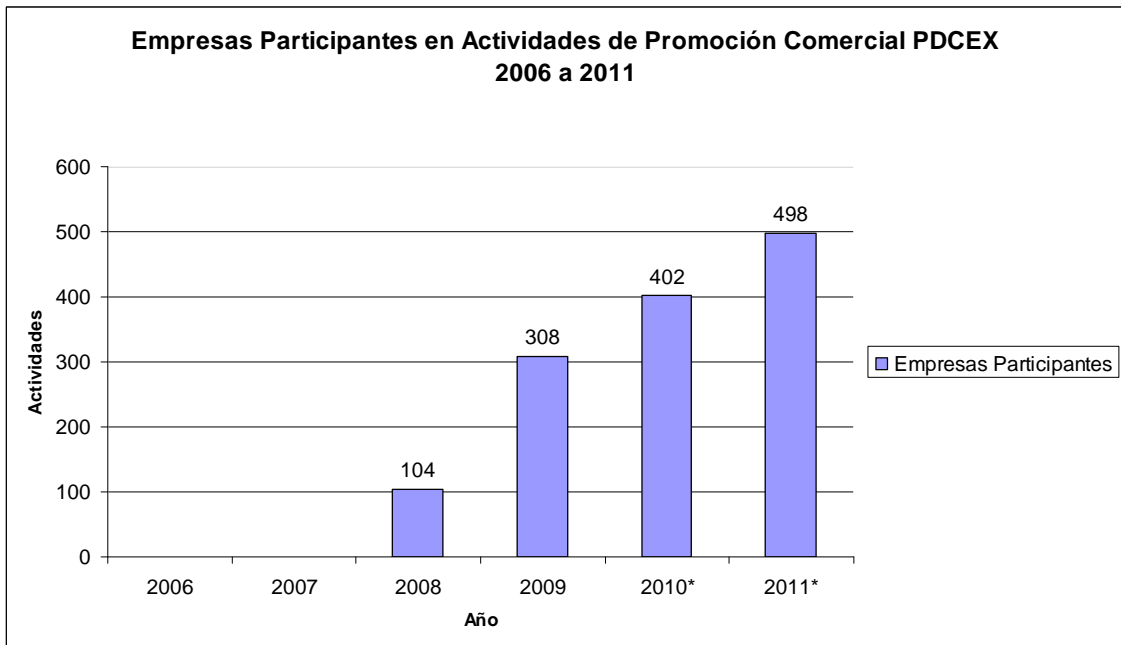
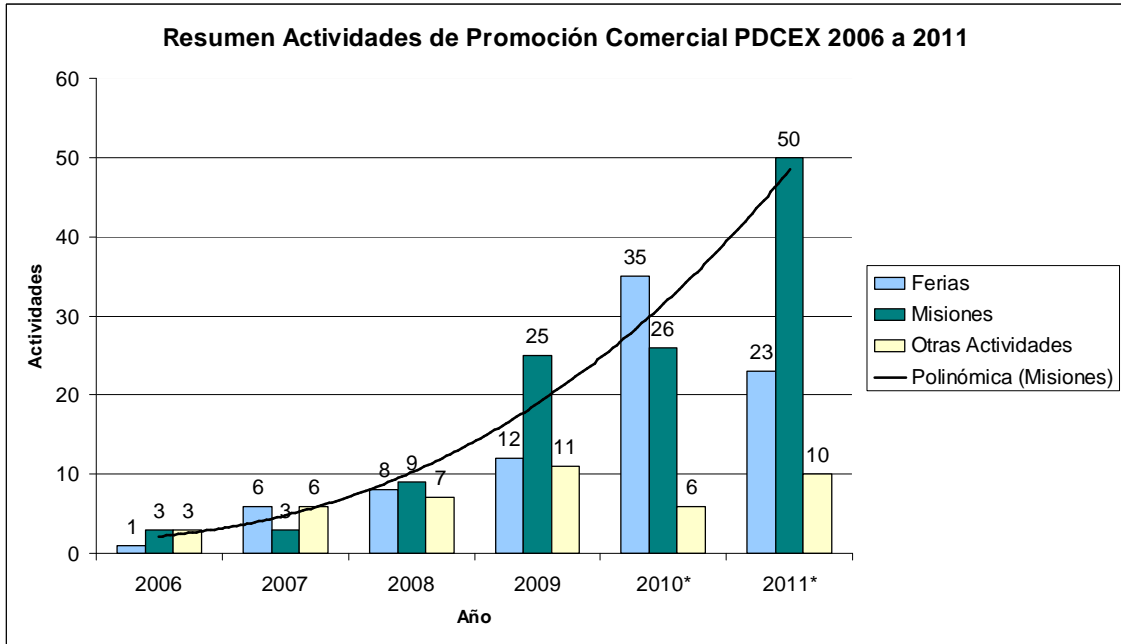
*3.- Promueve acciones, requeridas para solucionar distintas problemáticas de las empresas con que colabora, poniéndolas en conocimiento de los sectores pertinentes, del ámbito público o privado, por ejemplo: Administración General de Aduanas, ANMAT, Banco Central de la República Argentina.*

## **5. Metodología**

En base a los objetivos estratégicos planteados en la concepción del PDCEX, se desarrollaron seis etapas claramente definidas para alcanzarlos.

- **Etapa I: Estudio de la oferta**
- **Etapa II: Estudio de los mercados potenciales**
- **Etapa III: Reuniones de trabajo, metodología**
- **Etapa IV: Elaboración plan estratégico para el año siguiente**
- **Etapa V: Tareas conexas del plan estratégico**
- **Etapa VI: Ejecución del plan**

## 6. Acciones realizadas



## **2. PROGRAMA DE ACCESO AL CREDITO Y COMPETITIVIDAD - PACC**

El objetivo del programa es contribuir al crecimiento económico sostenible de la Argentina a través de la mejora de la competitividad y el incremento de la generación de valor agregado local por parte de las pymes.

El Programa dispone para el cumplimiento de sus objetivos de las siguientes herramientas:

Apoyo directo a las empresas.

Apoyo a sistemas productivos locales.

Apoyo a la actividad emprendedora.

Plataforma institucional.

### ***a) Asistencia técnica***

#### **Apoyo Directo a Empresas**

##### **Objetivo**

Aumentar la competitividad de las pymes, facilitándoles el acceso a los servicios profesionales de asistencia técnica, cofinanciando la elaboración e implementación de Proyectos de Desarrollo Empresarial (PDE).

Los PDE deberán estar orientados a fortalecer la competitividad en áreas tales como: exportación, sustitución de importaciones e integración de cadena de valor con clientes y proveedores, potenciando la competitividad e incrementando su presencia en el mercado.

##### **Beneficio**

Hasta el 60% de las inversiones realizadas. El monto máximo en concepto de aportes no reembolsables (ANR) es de \$ 90 mil por proyecto.

##### **Actividades elegibles**

Estudios de mercado interno y externo, investigación, diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios, testeo y prototipos, ingeniería de infraestructura productiva, localización y diseño de planta, planes comerciales, certificación de normas de calidad, desarrollo e implementación de software, planes estratégicos, desarrollos tecnológicos e innovadores, etc.

Contacto:

Teléfono: 0800-333-7963

Email: [infopacc@sepyme.gov.ar](mailto:infopacc@sepyme.gov.ar)

**b) Asistencia financiera:**

<b>3. RÉGIMEN DE BONIFICACIÓN DE TASAS</b>
--

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

El Régimen de Bonificación de Tasas (RBT) es un programa que tiene como objetivo facilitar el acceso al financiamiento competitivo de las pymes argentinas, ofreciendo una bonificación sobre la tasa de interés que establecen las entidades financieras. El Programa busca además favorecer de manera especial a las pymes radicadas en regiones de menor desarrollo económico relativo, ofreciendo de este modo, bonificaciones diferenciales.

**Opera a través de dos modalidades:**

Mediante llamados a entidades financieras para licitar cupos de crédito.

Mediante la firma de Convenios específicos con organismos públicos y privados vinculados al desarrollo de las pymes

**Características de los créditos que se bonifican:**

Cada licitación o convenio adjudica cupos para que las entidades otorguen préstamos bonificados con tres diferentes destinos alternativos: capital de trabajo, proyectos de inversión y bienes de capital.

Los montos y plazos máximos por destino, admitidos en el marco del Régimen, son los siguientes:

<b>Destino</b>	<b>Monto máximo</b>	<b>Plazo máximo</b>
Capital de trabajo	\$ 300.000	36 meses
Bienes de capital	\$ 800.000	60 meses
Proyectos de inversión	\$ 800.000	60 meses

Las entidades financieras participantes deben brindar a las pymes un trato igualitario en cuanto a las condiciones de acceso al régimen, sin distinguir entre empresas clientes y no clientes.

No podrán exigir como condición para el otorgamiento de préstamos a tasa bonificada la contratación de otros servicios ajenos a los mismos, ni cobrar ningún tipo de gasto administrativo, comisión o alguna otra erogación de fondos, excepto las vinculadas a la constitución de garantías.

Cada entidad financiera adjudicataria de cupos de crédito bonificables deberá poner al programa de estímulo al crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a disposición de las pymes en todas sus sucursales habilitadas en el país.

### **Acceso al programa.**

Las pymes deberán dirigirse a las sucursales de las entidades financieras participantes que tengan cupo disponible de fondos para otorgar (ver líneas vigentes) en el marco del régimen, donde deberán presentar la documentación para el armado del legajo crediticio. El análisis de riesgo, y la aprobación o rechazo de cada solicitud de crédito está a cargo de la entidad financiera otorgante.

### **Líneas vigentes:**

Financiamiento Capital de Trabajo e Inversiones (Sector Turismo).

Línea de financiamiento para adquisición de bienes de capital e inversiones.

### **Contacto:**

Teléfono: 0800-333-7963 // 011-43495425

E-Mail: [atencionpyme@sepyme.gov.ar](mailto:atencionpyme@sepyme.gov.ar)

[mrabey@minprod.gov.ar](mailto:mrabey@minprod.gov.ar)

- [bescobar@minprod.gov.ar](mailto:bescobar@minprod.gov.ar)

- [glgonza@minprod.gov.ar](mailto:glgonza@minprod.gov.ar)

## **4.CRÉDITO FISCAL**

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

El Crédito Fiscal para capacitación es un régimen por el cual las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) pueden capacitar a sus cuadros gerenciales y operativos, y obtener un beneficio (reintegro) de hasta el 100% de los gastos incurridos.

El objetivo es que las pymes capaciten a sus recursos humanos, en las temáticas que consideren necesarias y recuperen los gastos en forma sencilla y rápida. Los empresarios o su personal pueden participar en actividades tales como: cursos, seminarios, congresos, postgrados, conferencias, diplomaturas, tecnicaturas, y toda la oferta pública de capacitación para pymes.

Las actividades de capacitación, incluyen la capacitación teórica y práctica, y cualquier metodología conocida, cerradas o in company y las ya descritas, actividades abiertas o públicas. Los empresarios eligen a los docentes y las unidades capacitadoras (UCAPs) que consideren idóneas.

Las empresas interesadas podrán presentar más de un proyecto, de acuerdo a las

necesidades de cada momento.

### **Beneficiarias de la capacitación**

Las empresas que acrediten su condición de pyme de acuerdo a la disposición vigente. (Disposición 24/2001) y que no tengan deudas fiscales y provisionales exigibles. Las grandes empresas pueden ceder su beneficio para capacitar a empresas pymes de su cadena de valor o bien de una región o sector económico de su interés.

### **Beneficio**

Las empresas pymes podrán solicitar reintegros por actividades de capacitación hasta el 8% de su masa salarial bruta anual. Las grandes empresas que deseen ceder su beneficio a pymes, podrán solicitar reintegros hasta el 8%o de su masa salarial bruta anual.

### **Unidades Capacitadoras (UCAPs)**

La capacitación puede estar a cargo de personas físicas o jurídicas (universidades, instituciones educativas, consultoras, asociaciones profesionales, cámaras, sindicatos, etc.) que posean experiencia en capacitación para empresas.

### **Acceso.**

Las empresas pueden acceder a este beneficio de manera sencilla; ingresan en el sistema informático se registran y completan el formulario de Preproyecto. Asimismo deberán registrarse las unidades capacitadoras y docentes que desarrollarán las actividades de capacitación.

Modalidades de presentación: Las empresas podrán presentar Pre-proyectos que incluyan actividades abiertas y cerradas, de acuerdo a las siguientes modalidades:

	<b>EMPRESA SOLICITANTE</b>	<b>EMPRESA/S BENEFICIARIA/S</b>
<b>MODALIDAD 1</b> (cesión del beneficio)	Grandes Empresas o pymes (“Cedentes”)	Otras pymes
<b>MODALIDAD 2</b> (capacitación propia)	Pymes	Las mismas pymes

Contacto:

- Julio A. Roca 651, piso 7, sector 4
- Teléfono (011): 4349-3331/3323/3334/3324
- E-mail : [cfiscal@sepyme.gov.ar](mailto:cfiscal@sepyme.gov.ar)

Normativa:

Ley 22.317  
Decreto 819/1998

Decreto 434/1999  
Disposición 389/2004  
Disposición 69/2009

<b>5.FONAPYME</b>
-------------------

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

El Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fonapyme), brinda financiamiento a mediano y largo plazo a pymes para estimular nuevas inversiones productivas y la consolidación de nuevos proyectos, con el propósito de generar el desarrollo de las pymes argentinas para que se adapten a diferentes alternativas de producción, creación de empleo, fortalecimiento de proveedores locales, difusión de nuevas tecnologías, y en general, para un desarrollo económico local que conlleve un efecto multiplicador en la competitividad de nuestro país.

El Fonapyme financiará a las micro, pequeñas y medianas empresas que desarrollen su actividad productiva dentro del territorio nacional. No serán considerados los proyectos presentados por empresas que estén vinculadas o controladas por sociedades o grupos económicos nacionales o extranjeros que en su conjunto no sean pequeñas y medianas empresas (pymes).

**Llamados a Concurso público de proyectos**

Cada Agencia de Desarrollo Productivo recibirá los proyectos de su zona de influencia. Si el solicitante no pudiera acceder a una Agencia Regional de Desarrollo Productivo, podrá efectuar su presentación en las dependencias de la Sepyme.

Para obtener mayor información comuníquese con la Agencia de Desarrollo Productivo en la cual se radicará el proyecto:

Listado de agencias de la Sepyme

Mail de la Red de Agencias de la Sepyme: [agencias@sepyme.gov.ar](mailto:agencias@sepyme.gov.ar)

Teléfono de la Red de Agencias de la Sepyme: (011) 4349-5351

Para mayor información sobre el Fonapyme comunicarse a los teléfonos (011) 4349-5386/5341 o bien por correo electrónico a la dirección: [fonatecnico@sepyme.gov.ar](mailto:fonatecnico@sepyme.gov.ar)

Contacto:

- Teléfono: 0800-333-7963
- E-Mail: [fonapyme@sepyme.gov.ar](mailto:fonapyme@sepyme.gov.ar)
- [atencionpyme@sepyme.gov.ar](mailto:atencionpyme@sepyme.gov.ar)

Legislación:

Ley 25.300

Disposición 147/2006

Resolución 24/2001

## 6. SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

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

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito a las pymes a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y pymes.

Estas sociedades son un formidable instrumento, que permite a las pymes garantizar cualquier tipo de compromisos u obligaciones susceptibles de apreciación dineraria. Han surgido como respuesta a los problemas que deben afrontar las pymes en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura, entre las que pueden mencionarse:

- \*Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos relacionado con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad.
- \*Falta de información sobre la región o sector al que pertenecen.
- \*Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.
- \*Limitaciones para financiar el capital de trabajo.
- \*Financiamiento a largo plazo casi inexistente.
- \*Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.

Misión de las Sociedades de Garantía Recíprocas:

La misión de las SGR es la de actuar como intermediario financiero para de esa forma:

- Negociar en representación de un grupo de pymes mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.
- Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.
- Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.

### Objetivo de las SGR

Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen por objeto otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (pymes) para mejorar sus condiciones de acceso al crédito (entendido éste como credibilidad para el cumplimiento de compromisos u obligaciones).

Esta actividad la pueden realizar a través 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.

A su vez las SGR pueden brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

Las Sociedades de Garantías Recíprocas están constituidas por Socios Partícipes y por Socios Protectores:

Socios partícipes: Son únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas. Tienen como mínimo el 50% de los votos en asamblea, es decir que su opinión en las decisiones sociales deber ser respetada.

Socios protectores: Pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al Fondo de Riesgo de las SGR. Detentan como máximo el 50% del Capital Social. El Fondo de Riesgo está destinado a dar sustento a las garantías que otorga la SGR.

Contacto:

Teléfono: 0800-333-7963

E-mail: [atencionpyme@sepyme.gov.ar](mailto:atencionpyme@sepyme.gov.ar)

Normativa:

Resolución N°24/2001

Resolución N°204/2002

Resolución N°205/2002

Disposición N°10/2007  
Disposición N°15/2007  
Disposición N°16/2007  
Disposición N°147/2006

Comunicación BCRA N° A-2932 y A-3141

#### Legislación

Disposición N° 176/2006  
Disposición N° 209/2006  
Disposición 290/2006  
Resolución AFIP 1469/2003  
Resolución AFIP 1528/2003  
Resolución General AFIP 485/1999

Disposición N°10/2007

### **7. FOGAPYME - FONDO DE GARANTÍA PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

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

El Fogapyme es un programa creado con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y los Fondos Provinciales, Regionales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, es decir, otorgar refinanciamientos.

En sectores o regiones sin cobertura suficiente de Sociedades de Garantía Recíproca, puede ofrecer garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las micro, pequeñas y medianas empresas y formas asociativas, a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las mismas.

Se constituye con un aporte inicial equivalente a 100 millones de pesos a cargo del Estado Nacional, y permite también aportes provenientes de otros organismos, tanto nacionales como internacionales y privados.

#### Beneficiarios

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).  
Los Fondos Provinciales, Regionales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Pueden acceder a las garantías directas:  
Todas las pymes cuyas actividades o regiones estén contempladas en alguno de los Convenios celebrados entre el Fogapyme y las entidades financieras.

#### Requisitos

Para acceder a los refinanciamientos, las SGR y Fondos deberán firmar un contrato de refinanciamiento con el Fogapyme.

Se decidió establecer una nueva modalidad de contrato de refinanciamiento, bajo la denominación de Contrato No Proporcional, mediante el cual Fogapyme cubre la cartera global de garantías otorgadas por la Sociedades de Garantía Reciproca, en tanto la misma supere un coeficiente de incumplimiento del 20%, hasta un máximo del 40%.

Para acceder a garantías directas, las entidades financieras acreedoras de pymes deberán firmar un Contrato con el Fogapyme, por el cual este último emite garantías para dar cobertura a obligaciones contraídas por pymes ante la entidad financiera, y ésta acepta ofreciendo tasas de interés y plazos preferenciales para las pymes que ofrezcan garantías del Fogapyme.

Las pymes pueden acceder a las garantías de este programa, acudiendo a una entidad financiera que tenga convenio con el Fogapyme, o bien, contactándose de manera directa con el Fogapyme, donde se le brindará información acerca de las entidades financieras con las cuales exista un convenio, en el cual se contemple la actividad o región de la empresa en cuestión.

Los requisitos a cumplir por cada una de las partes son establecidos en cada contrato o convenio

**Contacto:**

Av. Paseo Colón 189, Piso 5°.

Teléfono: 0800-333-7963

E-mail: [atencionpyme@sepyme.gov.ar](mailto:atencionpyme@sepyme.gov.ar)

**Legislación:**

- [Disposición 39/2006](#)
- [Disposición 40/2006](#)
- [Ley 25.300](#)

**Otros organismos que prestan asistencia:**

<b>8. FONDO TECNOLÓGICO ARGENTINO – FONTAR</b>
--

El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) administra recursos de distinto origen, tanto públicos como privados. Financia proyectos de innovación a través de distintos instrumentos, que se implementan por medio del proceso de Convocatorias Públicas o Ventanilla Permanente.

***Tipos de proyectos que financia el FONTAR***

*Desarrollo Tecnológico*

*Modernización Tecnológica*

*Gastos de Patentamiento*

*Servicios Tecnológicos para Instituciones*

*Servicios Tecnológicos para PyMEs*

*Capacitación*

*Asistencia Técnica*

*Programa de Consejerías Tecnológicas  
Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos*

Contacto FONTAR

. Dirección: Avda. Córdoba 831 Piso 5 (C1054AAH) - Ciudad de Buenos Aires

Teléfono: (011) 4311-5690/5391 4312-3142/6122/4726 4313-1962

Fax: int. 530

E-mail: [fontar@mincyt.gov.ar](mailto:fontar@mincyt.gov.ar) . Dirección General

## **9. INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL**

Ofrece los siguientes servicios para las empresas:

- Servicios tecnológicos
- Metrología y certificación
- Ensayos y asistencia técnica
- Investigación y desarrollo
- Gestión de empresas
- Oficina propiedad intelectual

Sede Retiro

*Leandro N. Alem 1067, 7º Piso  
C1001AAF · Capital Federal  
República Argentina  
Teléfonos (5411) 4515-5000 y 4515-5001.*

Sede Central (Parque Tecnológico Migueletes)

Colectora de Avenida General Paz 5445 entre Albarelos y Avenida de los  
Constituyentes

Casilla de correo 157

B1650KNA · San Martín

República Argentina

Teléfonos (5411) 4724-6200 / 6300 / 640 Fax (5411) 4313-2130

## **II. INCENTIVOS PARA LOS EXPORTADORES**

El Área de Comercio Exterior de la SICypyme, a través de Proargentina se dedica al diseño e implementación de instrumentos para mejorar la inserción comercial internacional de las pymes. El programa está financiado con aportes del Fondo Financiero para el Desarrollo de los Países de la Cuenca del Plata (FONPLATA) .

Para mayor información ingrese al portal de **PROARgentina** -  
[www.proargentina.gov.ar](http://www.proargentina.gov.ar)

## 10. ADMISION TEMPORARIA

Consiste en la importación de insumos o materiales, libres de aranceles y demás tributos, que vayan a ser utilizados en elaboración de productos destinados a la exportación.

Se pueden importar las mercaderías que, después de un proceso de transformación, pasen a integrar parte de un nuevo producto a ser exportado a otro país. También se incluyen los envases y embalajes que se exporten con las respectivas mercaderías.

Podrán utilizar la admisión temporaria los importadores y exportadores registrados en la Aduana como tales y que sean los usuarios directos de la mercadería.

Los plazos de permanencia de la mercadería importada en nuestro país son los siguientes:

- mercadería común = un año prorrogable a otro año adicional.
- extensión de la prórroga (en caso de emergencia agropecuaria, incendio y otros) = un año adicional.

Autoridades de aplicación: Administración Nacional de Aduanas  
Secretaría de Industria, Comercio y Pyme

Normas que regulan la Admisión Temporaria:

- Res. M.E. y O.S.P. 1113 (09/09/98) modificada por Res. MP N° 67/2003
- Res.M.E. y P. N° 42 del 19/01/04
- Res M.E. y P. N° 67/2003
- Decreto N° 1330/2004
- Res. Gral. de AFIP N° 2147/2006
- Res. de la SICyP N° 392/2006
- Disposición de la SPGC N° 28/2006
- Decreto N° 1622/2007
- Res. de la S.I.C y P. N° 110/2008
- Disposición de S.P.G.C N° 5/2008

## 11. REINTEGROS A LA EXPORTACION

El Régimen consiste en la devolución total o parcial de los tributos interiores que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar manufacturadas en el país, nuevas y sin uso.

Normativa Legal:

- Decreto N° 1011/91
- Decreto N° 2275/94

- Decreto N° 509/07

Beneficio:

El Ministerio de Economía y Producción está facultado para asignar y modificar las alícuotas de reintegro, consistentes en un porcentaje que se aplica sobre el valor FOB de la mercadería a exportar.

Esta alícuota se asigna a los productos de acuerdo a la clasificación en la Nomenclatura Común del Mercosur. Si la mercadería se elaboró en base a insumos importados directamente por el exportador, el reintegro se otorgará sobre el Valor Agregado Nacional, es decir que la alícuota será aplicada sobre el valor FOB, una vez deducido el valor CIF de los insumos importados.

Compatibilidades:

Al ser aplicado sobre el Valor Agregado Nacional, es compatible con el Régimen de Draw-Back.

Alícuotas:

Las vigentes varían entre el 0% y el 6%.

Liquidación:

El pago de Reintegros lo efectiviza la Dirección General de Aduanas, previa presentación de la documentación que acredite el embarque de la mercadería.

## ***12. RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN DE PLANTAS LLAVE EN MANO***

Es un reembolso específico que se otorga a la venta al exterior de plantas industriales completas u obras de ingeniería de forma tal que el mismo alcanza no sólo a los bienes sino también a los servicios. El objetivo es favorecer las exportaciones de bienes y servicios de origen nacional.

Normativa Legal:

- Ley 23.101 - Art.14 -
- Dto. 870 B.O. 7/10/03
- Res S.I.C. PyME N° 12 del 15/01/04
- Res. Gral. Afip 2742/09

Exportaciones comprendidas:

Están comprendidas en el régimen las exportaciones de plantas industriales en general o bien las obras de ingeniería destinadas a prestar servicios que figuren en la Lista Anexa al Decreto N° 870/03.

Beneficiarios:

Empresas radicadas en el país.

Beneficio:

Los bienes de origen nacional tendrán el reintegro al previsto en el Decreto N° 1011/91 más un reintegro adicional equivalente a la diferencia entre el anteriormente mencionado y la alícuota del 10 %. En cuanto a los servicios integrantes del componente nacional tendrán un reintegro del 10 %.

Condicionamientos:

La exportación debe hacerse bajo la modalidad de "Contrato de Exportación Llave en Mano".

Tanto para las plantas como para las obras, el componente nacional (bienes físicos y servicios) no puede ser menor que el 60% del valor FOB contractual. También se exige que los bienes físicos de origen nacional, representen al menos el 40% de dicho valor FOB. Con el fin de realizar las exportaciones al amparo del presente régimen, aún cuando no se haya resuelto la inscripción del contrato en el Registro de Contratos de Exportación Llave en Mano, la Dirección de Promoción de Exportaciones comunicará a la ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS la información detallada de los bienes a exportar.

Autoridad de Aplicación:

Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa. Se ordenará la inscripción del Contrato en el Registro respectivo mediante una Resolución, garantizando de esta manera el reintegro a aplicar.

Percepción del Beneficio:

La Dirección General de Aduanas tendrá a su cargo la liquidación y pago de los beneficios.

Consultas y tramitación:

Área de Exportación de Plantas Llave en Mano de la Dirección de Promoción de Exportaciones (Julio A. Roca 651 Piso 6° Sector 15 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel (011) 4349-3883 - Horario de atención de 10 hs a 17 hs

### **13. RÉGIMEN DE DRAW BACK**

Es un incentivo promocional que permite a los exportadores obtener la restitución de los derechos de importación, tasa de estadística y el Impuesto al Valor Agregado que han oblado por los insumos importados, luego utilizados

en la elaboración del producto exportable y de sus envases y/o acondicionamientos de otra mercadería que se exportare.

Normativa Legal:

- Decreto 1012/91
- Resolución N° 177/91
- Decreto N° 2182/91
- Resolución N° 288/95
- Resolución MEyOSP N° 1041/99
- Decreto 313/2000
- Resolución N° 108/2002
- Resolución N° 265/2002
- \* Resolución MEyP 103/06

Beneficiarios:

Exportador/Importador inscripto.

Mercaderías:

Materias primas que se utilicen para elaborar los bienes exportables o sus embalajes; los productos que se incorporen directamente sin transformación al bien exportable y además los envases o embalajes.

Vigencia:

La mercadería objeto de importación a tener en cuenta, no podrá haber sido liberada a plaza más allá del año de la fecha de oficialización del Permiso de Embarque.

Liquidaciones:

Las liquidaciones por parte de la Dirección General de Aduanas en concepto de Draw-Back se efectuarán de acuerdo a la solicitud de tipificación presentada por el exportador.

En los casos en que la Resolución de tipificación reconociese un monto inferior al cobrado, las diferencias quedarán sujetas al Régimen general dispuesto para la devolución de estímulos a la exportación percibidos indebidamente.

#### **14. DEVOLUCIÓN DEL IVA:**

Lo realiza la Dirección General Impositiva conforme a lo establecido por la Resolución de la Subsec. de Finanzas Públicas N° 78/91 y la Resolución N° 3394/91 (DGI).

Organismos Intervinientes:

Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa,  
Subsecretaría de Política y Gestión Comercial.

- Dirección General de Aduanas.
- INTI, quien evalúa técnicamente la Solicitud de Tipificación.

Actualizaciones:

Las tipificaciones serán actualizadas por la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa (de oficio o a pedido de parte) cuando se modifiquen los derechos de importación, estadística o valor CIF.

Liquidación y Pago:

A cargo de la Dirección General de Aduanas.

## **15. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS – SGP**

29 países desarrollados permiten el acceso a sus mercados de determinados productos procedentes de países en vías de desarrollo, en condiciones preferenciales. Esto implica reducciones tarifarias y reducción de restricciones no tarifarias.

Países otorgantes:

Unión Europea  
EE.UU.  
Suiza  
Noruega  
Canadá  
Japón  
Nueva Zelandia  
Australia  
Bulgaria  
Hungría  
Bielorusia  
Federación rusa  
Eslovaquia

Los productos que se benefician de las preferencias son los incluidos en las listas positivas de cada país. Se deben cumplir con ciertos requisitos de origen fijados por los países otorgantes.

Los Certificados de Origen son emitidos por la Secretaría de Industria, Comercio y Pymes, Dirección de Promoción de Exportaciones, Av. J. A. Roca 651, Cap. Fed.

## BIENES DE CAPITAL INCLUIDOS EN EL SGP DE DISTINTOS PAISES.

La característica de los SGP es que son preferencias unilaterales, es decir que el país que las otorga no recibe un trato arancelario preferencial en sus exportaciones.

Además, por ese mismo concepto de unilateralidad, los criterios para su otorgamiento o suspensión son determinados por el país otorgante.

Los países que otorgan el SGP son: Australia, Canadá, EEUU, Finlandia, Japón, Noruega, Suecia, Suiza, Bulgaria, Francia, Polonia, Holanda, Luxemburgo, Dinamarca, España, Irlanda, República Checa, Reino Unido, Grecia, Eslovaquia, Alemania, Portugal, República de Bulgaria, Bielorrusia, Federación Rusa y Nueva Zelandia.

Para verificar si un producto es elegible se pueden consultar las siguientes páginas web:

EEUU: [www.gpoaccess.gov/fr/index.html](http://www.gpoaccess.gov/fr/index.html)

Canadá:

[http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/custmos\\_tariff-e.html](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/general/publications/custmos_tariff-e.html)

Unión Europea:

<http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/gsp/gspguide.htm>

Información completa sobre los SGP de todos los países otorgantes:  
El acceso a la información en la página:

<http://www.unctad.org>

Se realiza siguiendo la siguiente secuencia:

- Programas y actividades
- Comercio Internacional y Productos Básicos
- Programas
- Sistema Generalizado de Preferencias
- Manuales

## **16. SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES**

Secretaría de Industria, Comercio y Pymes, Av. J. a. Roca 651, piso 6, Cap.  
Fed. Tel: 4349-3414; Email: [carveg@mit.gob.ar](mailto:carveg@mit.gob.ar)

Fue creado en abril de 1989 como un régimen de preferencias arancelarias que se conceden los países en desarrollo entre sí, mediante la presentación de listas positivas de productos.

Participan del mismo 43 países.

Los días 25 y 26 de noviembre de 2009 se realizaron reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales, en donde estuvieron presentes las delegaciones de MERCOSUR, Cuba, Vietnam, Tailandia, Chile, Corea del Sur, Corea del Norte, India, Indonesia, Pakistán, Egipto, Argelia, Irán, Marruecos, Malasia, Sri Lanka, México y Zimbabwe.

*Recorte: se aplicará una preferencia, línea por línea de al menos 20% de las líneas arancelarias con arancel superior a cero (arancelables), combinado con pedidos y ofertas y negociaciones sectoriales, ambas voluntarias.*

En el caso de nuestro país, de las 9785 líneas arancelarias totales, las “arancelables” son 8355, por lo tanto la preferencia se efectuaría sólo sobre estas últimas.

**Cabe destacar que de las 1430 posiciones arancelarias en cero, 977 corresponden al sector de bienes de capital (BK).**

*Cobertura de Productos: Se asumirán compromisos en al menos 70% de las líneas arancelarias con arancel superior a cero. Se prevé como excepción que aquellos participantes con arancel cero en mas del 50% del total de universo puede aplicar el recorte al 60% de las líneas arancelarias “arancelables”*

*Aplicación de la Preferencia: El recorte arancelario se realizará sobre el arancel aplicado al momento de la importación.*

Para el caso de Argentina, hay que tener en cuenta que participa en este Sistema como MERCOSUR por lo tanto el recorte se aplicará sobre el AEC, siendo un total 9080 posiciones arancelarias “arancelables”, sin embargo resta por analizar que pasará con aquellas posiciones que constituyen una excepción al AEC.

*Implementación: Los Participantes deberán presentar las listas de concesiones a fines de Mayo de 2010; luego tendrán 4 meses para verificar las listas y durante este período se podrá intercambiar a través de pedidos y ofertas. A fines de septiembre se prevé la conclusión de este proceso.*

Sin embargo, actualmente nuestro país participa a través del MERCOSUR, por lo tanto los compromisos que asuma el MERCOSUR se incorporarían a través

de Decisiones del Consejo Mercado Común. Dichas Decisiones se incorporan al ordenamiento jurídico nacional a través de Decretos.

## **17. RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DE BIENES INTEGRANTES DE "GRANDES PROYECTOS DE INVERSIÓN"**

Es un incentivo promocional por un tiempo determinado, dirigido a alentar las inversiones con el fin de aumentar la competitividad de los productos industrializados a través de la incorporación de tecnología de última generación, la certificación de calidad, el aumento de la capacitación de los recursos humanos y la inversión en tareas de investigación y desarrollo.

Para tal fin, se otorga la exención de derechos de importación a todos los bienes que formen parte de líneas completas y autónomas y que integren los proyectos amparados por la normativa legal.

Normativa Legal:

- Resolución M.E. N°256 del 3/4/00
- Resolución S.I.C. y M. N°204 del 5/5/00
- Resolución S.I.C. y M. N°464 del 24/8/00
- Resolución M.E. N°1089 del 28/12/00
- Resolución M.E. N°8 del 23/3/01
- Resolución M.P. N°216 del 2/5/03
- Resolución M.E.P. N°142 del 19/03/07
- Resolución M.E.P. N°257 del 05/10/07

Beneficiarios:

Empresas nacionales o extranjeras radicadas en el país, productoras de bienes tangibles.

Bienes:

Bienes que integren una línea completa y autónoma y que no estén comprendidos dentro del marco de la Ley N°24051 de Residuos Peligrosos y de la Ley N°24040 de Componentes Químicos.

Beneficio:

Los Bienes importados pertenecientes a los proyectos amparados por la normativa Legal pagarán CERO POR CIENTO (0%) de Derechos de Importación, tasa de comprobación de destino. Se podrán importar repuestos hasta un valor FOB no superior al 5% del valor total de los bienes a importar.

#### Condiciones:

1. Los bienes deberán estar dentro del ámbito en que funciona la empresa y ser imprescindibles para la realización del proceso productivo.
2. A su vez, deberán estar afectados a nuevas plantas industriales, o a ampliaciones y/o modernización de plantas existentes, destinadas a la producción de bienes tangibles. Se acepta el incremento de la capacidad productiva.
3. También podrán ser susceptibles de ser importados aquellos bienes destinados al tratamiento y/o eliminación de sustancias contaminantes del aire, suelo y /o agua.
4. Los bienes susceptibles de ser importados así como también los repuestos deberán ser nuevos.
5. El VEINTE POR CIENTO (20%) del valor de los bienes incluidos en el proyecto deberá corresponder a bienes de origen nacional. De esta relación al menos  $\frac{1}{2}$ , deberá corresponder a la adquisición de maquinarias y equipos nuevos de origen local, que podrán ser aplicados a la línea de producción o a otras actividades de la empresa. Se entenderá por maquinarias y equipos exclusivamente a aquellos que clasifiquen en las posiciones del NCM, detalladas en el Anexo XIII del Decreto 509/07. La Autoridad de Aplicación podrá autorizar una menor proporción en caso de imposibilidad de la empresa de alcanzar dicho porcentaje. Ante tal imposibilidad, el peticionante deberá realizar un detallado programa de capacitación de sus recursos humanos y un plan de investigación y desarrollo que en conjunto sumen un monto igual o superior al faltante para el cumplimiento del requisito de compras de bienes nacionales. En caso de no cumplir plenamente con los requisitos mencionados, la Autoridad de Aplicación podrá aprobar el proyecto en la medida que el mismo implique un incremento de exportaciones en forma significativa sobre la totalidad de la producción.
6. La empresa deberá presentar una vinculación contractual con un ente certificador acreditado para la certificación de normas IRAM-IACC-ISO 9001 para el caso de productos o HACCP y BPM para los alimentos o ISO 14000 para los proyectos destinados al tratamiento de sustancias contaminantes.
7. Deberá presentar un informe técnico realizado por organismos científicos o tecnológicos especializados en el tipo de proyecto presentado, que defina el mismo. Dicho informe no es vinculante para la Autoridad de Aplicación.
8. Las actividades que podrán acogerse al presente régimen son aquellas clasificables como actividades manufactureras con categoría "D" (Divisiones 15 a 37, inclusive) y "E" clase 401.1 del CLANAE 1997(Resolución M.E.P. N 142 del 15/03/07).

#### Obligaciones:

Queda prohibida la enajenación (por título gratuito u oneroso), por el término de

2 años desde la puesta en régimen de la línea, de los bienes de importados y /o de la empresa. La Autoridad de Aplicación se reserva el derecho de analizar excepciones.

Requisitos:

- Efectuar una presentación ante la Mesa de Entradas de la Secretaria de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa (Julio A. Roca 651 - PB Sector 12) en original y 3 copias, acompañando datos y documentos en conformidad con los Anexos I, II y III de la Resolución S.I.C. y M. N° 204/2000.
- Adjuntar documentación respaldatoria de la compra de los bienes y los planos generales de planta, planos catastrales, planos de lay out, cronograma de ejecución y diagramas de procesos.

## **18. NORMAS TECNICAS**

SOCIETE GENERALE DE SURVEILLANCE - SGS -

Página web: [www.ar.sgs.com](http://www.ar.sgs.com)

Teléfonos: 011-4124-2000

Fax: 011-4124-2002

SGS es la empresa líder mundial en inspección, verificación, testeo y certificación. Está reconocida como la más importante en términos de calidad e integridad. Cuenta con 42.000 empleados y opera una red de cerca de 1.000 oficinas en todo el mundo.

Actúa en los campos más diversos y cuenta con unidades de negocios especializadas, así como en el área de la certificación de todo tipo de productos (alimentos, juguetes, materiales eléctricos, etc), trabajando bajo normas ISO 9000, ISO 14000, QS 9000, HACCP, GMP, EUREPGAP, BCR, etc.

Los principales servicios que ofrece pueden ser divididos en 3 categorías:

- Servicios de inspección. Inspecciona y verifica la cantidad, peso y calidad de los bienes comercializados. Normalmente la inspección tiene lugar en el predio de los fabricantes o proveedores o al momento de la carga o en destino durante la descarga de la mercadería.
- Servicios de testeo: Controla la calidad de los productos y la performance respecto a distintos standards: Sanitarios, de seguridad y regulatorios. Opera laboratorios de última generación próximos al predio de los clientes.
- Servicios de certificación: Certifica que los productos, sistemas o servicios cumplan los requerimientos de standards establecidos por los gobiernos, organismos regulatorios o por los clientes de SGS. También desarrolla y certifica sus propios standards.

Los servicios en áreas industriales cubren los sectores:

- Energía: Generación. Transmisión

- Procesos. Plantas y refinerías.  
Tuberías. Gas natural líquido. Plantas off-shore.
- Transporte y logística
- Construcción: Edificios.

Infraestructura.

- Procesos continuos, fabricación e industrias pesadas.

## INSTITUTO ARGENTINO DE NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN - IRAM

Teléfonos: 011-4346-0600

Email: iram-iso@iram.org.ar

Página web: www.iram.org.ar

Presidente: Ing. José Francisco López

Desde el año 1993 el IRAM opera como Organismo de Certificación de Sistemas de Calidad habiendo certificado a más de 500 empresas en Argentina, Uruguay, Brasil, Chile y España. La experiencia del IRAM cubre todo tipo y tamaño de empresas.

## GRUPO BUREAU VERITAS

Teléfono: 011-4311-2686

Página web: <http://www.bvqiarg.com.ar>

Email: info@bvqiarg.com.ar

BVQI es una empresa del Grupo Bureau Veritas, Organización multinacional fundada en 1828 y presente en más de 150 países. Posee una cartera internacional de más de 100.000 clientes.

El Grupo Bureau Veritas brinda servicios dedicados a la gestión de calidad, higiene, salud, seguridad ocupacional y responsabilidad social.

Ofrece certificaciones:

- ISO 9000
- ISO 14001
- QS 9000
- ISO/TS 16949
- SA 8000
- Marca de conformidad
- BS 8000
- OSAS 18001
- Certificación de productos

Oficinas Regionales:

Oficina Litoral

Sarmiento 819 6° Piso Oficinas 10 y 11  
(2000) Rosario - Santa Fe  
Tel/Fax: 0341-5309880

Oficina Centro  
Obispo Trejo 417, Piso 1 Oficinas B y D  
(5000) Córdoba - Córdoba  
Tel/Fax: 0351-4281040

Oficina Cuyo  
Colon 567 Piso 2 oficina 4  
(5000) Mendoza  
Tel/Fax: 0261-4235824

Oficina Comahue  
Calle Dr. Ramón 372 Piso 5 oficina c  
(8300) Neuquén Capital  
Tel/Fax: 0299-4434614

### **III. SERVICIOS DE APOYO PARA LOS EXPORTADORES**

<b>19 FUNDACION EXPORT.AR</b>
-------------------------------

Paraguay 864, Capital Federal. Tel: 4315 4841. [www.exportar.org.ar](http://www.exportar.org.ar)

Brinda programas y servicios para los exportadores argentinos, tales como:

- Asistencia para participación en ferias internacionales
- Viajes de negocios
- Rondas de negocios
- Grupos de exportadores
- Eventos de capacitación

Asimismo, en materia de inteligencia comercial ofrece:

- Oportunidades comerciales
- Participación en licitaciones internacionales
- Informes de solvencia crediticia

También realiza diversas publicaciones de interés para las empresas exportadoras argentinas.

<b>20. PORTAL ARGENTINA TRADE NET</b>
---------------------------------------

( [www.argentinatradenet.gov.ar](http://www.argentinatradenet.gov.ar))

Es el Portal oficial de la Cancillería Argentina para la promoción del comercio exterior.

El sitio brinda, a particulares, entidades y empresas que se dedican al comercio exterior, información detallada, precisa y siempre actualizada sobre los mercados externos.

La información comercial que se obtiene en Argentina Trade Net está elaborada y validada por las Secciones Económicas y Comerciales (SECOMS) de las Embajadas y Consulados argentinos en el exterior.

*Directorio de importadores:*

Es una base de datos de potenciales compradores de productos y servicios argentinos en el exterior.

*Oportunidades de negocio:*

Son demandas concretas de un bien o servicio específico detectadas por las Secciones Económicas y Comerciales de las Representaciones Argentinas en el exterior.

*Licitaciones internacionales:*

Se trata de demandas de provisión de bienes y servicios; o bien diseño, construcción y operación de obras de infraestructura procedentes de gobiernos e instituciones extranjeras.

*Programa integrado de promoción comercial y desarrollo de mercados externos:*

Calendario oficial consolidado de eventos internacionales

El objetivo del Portal es proporcionar con rapidez, datos esenciales para los exportadores y demás agentes vinculados al comercio exterior,

La búsqueda de la información comercial contenida en los distintos módulos del Portal se realiza según diversos criterios:

- Posición arancelaria
- Producto
- País de origen
- Período de vigencia

Acceder y registrarse en el Portal Argentina Trade Net es totalmente gratuito.

#### **IV. FINANCIAMIENTO PARA LAS EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL**

<b>21. BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA</b>
--

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) permite, a través de las Comunicaciones “A” 4443 y 4404, que las entidades bancarias que operan en el mercado otorguen créditos destinados a favorecer la exportación de bienes y servicios de origen argentino. El resumen de la normativa vigente es:

### **Prefinanciación de exportaciones.**

Comunicación “A” 4443 (Circular Camex 1 – 541) y complementarias.

El exportador argentino que requiere capital a fin de llevar a cabo el proceso productivo de los bienes destinados a la exportación puede optar por:

- . Recibir anticipos de su cliente en el exterior, o
- . Gestionar un crédito para la prefinanciación de su exportación en un banco local.

La cancelación del crédito/adelanto, en ambos casos se efectuará con las divisas provenientes del cobro de la exportación.

El cumplimiento de embarque de Aduana debe realizarse dentro de los plazos máximos que permite el BCRA para prefinanciar una exportación que son los siguientes:

- . 90 días corridos, para los bienes que la Secretaría de Industria, Comercio y PyME les fijó un plazo para ingreso y liquidación de divisas no mayor a 60 días.
- . 365 días corridos para los bienes que figuran en el Anexo a la Comunicación “A” 4443.

- . 540 días corridos para las exportaciones de bienes de capital, tecnológicos y

régimen de exportación “llave en mano” comprendidos en el Anexo 19 del Decreto

690/02 y complementarios.

- . 180 días corridos para el resto de los bienes.

La entidad financiera interviniente podrá otorgar un plazo adicional de 30 días corridos para la realización del embarque cuando existan causales ajenas a la voluntad del exportador que justifiquen la demora del/los embarques.

El exportador deberá informar al banco operativo que ha cumplimentado el embarque dentro de los 45 días corridos de la fecha de efectivización del mismo.

*Cobro de exportaciones de bienes y servicios/financiación de exportaciones.*

Comunicación A 4404 (Circular CAMEX 1 – 534)- Comunicado Nro. 48567 del 30/06/06 y complementarias.

El exportador argentino puede ofrecer al importador facilidades para el pago de las compras que realice dentro de las pautas fijadas por la Secretaría de Industria, Comercio y PyME y el BCRA para el Cobro de Exportaciones de Bienes y Servicios.

La Secretaría de Industria, Comercio y PyME estableció, a través de la Resolución 120/03, un plazo para la liquidación de las divisas provenientes del cobro de exportaciones de entre 60 y 360 días corridos de acuerdo al producto exportado que se cuentan a partir de la fecha del cumplimiento de embarque.

A estos plazos el Banco Central de la República Argentina le adiciona 120 días hábiles que se amplían a 180 días hábiles si las divisas ingresadas corresponden al cobro del seguro de crédito a la exportación.

En el caso de exportaciones de bienes de capital, tecnológicos y régimen de exportación “llave en mano” comprendidos en el Anexo 19 del Decreto 690/2002 y complementarios, el exportador podrá acordar con el importador un plazo superior al establecido por la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- . La financiación del valor FOB de la exportación sea a un plazo no mayor a seis años desde la fecha de embarque y,
- . Que la operación se realice con código de reembolso por el Convenio de Crédito Recíproco de ALADI o esté garantizada por una entidad bancaria del exterior cuya casa matriz o controlante cuente con una calificación internacional no inferior a “A”, otorgada por alguna de las calificadoras de riesgo inscriptas en el registro del BCRA. La garantía de bancos del exterior deberá extenderse a satisfacción de la entidad interviniente en el país y se instrumentará mediante una carta de crédito o letra avalada.

NOTA: En ambos casos los bancos intervinientes son quienes evalúan la operación y deciden el plazo y condiciones con las cuales otorgarán o no la prefinanciación/financiación. La normativa del BCRA sólo fija los niveles máximos a los cuales es factible prefinanciar u ofrecer financiación para las exportaciones.

*El BCRA dispuso que a partir de noviembre del 2008 se redujeran las exigencias de efectivo mínimo para los depósitos en dólares efectuados en nuestro país. La reducción varía entre un 4 y un 15 % de acuerdo a los plazos de los depósitos.*

*La comunicación “A” 4851 amplía la capacidad prestable del Sistema Financiero en un monto que oscila entre los 800 y los 1.000 millones de u\$s, orientando ese incremento a facilitar en general la Pre y Post Financiación de exportaciones.*

## 22. BANCO DE LA NACION ARGENTINA

Tel: 0810-666-4444

Página web: [www.bna.com.ar](http://www.bna.com.ar)

El Banco de la Nación Argentina (BNA) tiene vigente un régimen de financiación post-embarque destinado a promover las exportaciones de Bienes de Capital originarios de la República Argentina, nuevos y sin uso, denominado

“Régimen de Financiación de Exportaciones para Bienes de Capital y Contratos llave en mano” de origen argentino a mediano y largo plazo, por un monto de u\$s 200 millones.

Clientes objetivo: exportadores finales de las mercaderías exportadas.

Bienes elegibles: son los bienes comprendidos en el anexo XIX del Decreto 690/02 y sus complementarios, incluidas las exportaciones que se realicen al amparo del Régimen de Exportaciones “Plantas llave en mano” vigente en la República Argentina.

Moneda: dólares estadounidenses.

Apoyo financiero: Hasta el 100% del valor FOB o FCA o CFR o CIF o CIP del bien exportador.

Dicho apoyo podría extenderse a:

- Servicios técnicos concernientes a la instalación y puesta en marcha del bien: hasta el 100% del valor facturado. Máximo: 10% del valor FOB o FCA.
- Prima del seguro de crédito a la exportación: 10%
- Repuestos y accesorios: hasta el 10% del valor FOB o FCA siempre y cuando el total de las regalías, comisiones de representantes y gastos de promoción en el exterior, no supere el 15% del valor FOB o FCA, en caso contrario, el monto a financiar por el Banco deberá reducirse en la medida de tal exceso o gestionarse una excepción ante el BCRA.

Instrumentación del apoyo financiero:

La operación se efectivizará mediante letras de cambio emitidas en dólares estadounidenses, como máximo semestrales, avaladas por un banco del exterior a satisfacción y endosadas a favor del BNA.

Se emitirán 2 juegos de letras de cambio, el primero por capital y el segundo por intereses. Las letras de cambio por capital serán por importes iguales o superiores a U\$S 2.500.

Modalidad de instrumentación:

Operaciones “SIN RECURSO” (no afecta el margen de crédito del exportador).

Efectivización:

Las financiaciones deberán ser liquidadas en el Mercado Único y Libre de Cambios, de acuerdo a la normativa vigente del BCRA.

## Condiciones financieras según destino de la exportación

1. Países integrantes de la Aladi, operaciones cursadas al amparo del convenio de pagos y créditos recíprocos (reembolso automático)

Plazo: hasta 5 años

Tasa de interés: 6,5%

No se requerirá póliza de seguro de crédito a la exportación para los riesgos extraordinarios

2.- Países integrantes de la Aladi, operaciones cursadas sin afectación del convenio de pagos y créditos recíprocos (en divisas libres).

Plazo: Hasta 3 años

Tasa de interés: hasta u\$s 99.999 8% n.a.

Mas de u\$s 100.000 7% n.a.

Se requerirá póliza de seguro de crédito a la exportación para los riesgos extraordinarios para las operaciones mayores a 1 año

3.- Resto de los países de América Latina y Caribe (en divisas libres)

Plazo: hasta 3 años

Tasa de interés: hasta u\$s 99.999 8% n.a.

Más de u\$s 100.000: 7% n.a.

Se requerirá póliza de seguro de crédito a la exportación para los riesgos extraordinarios para las operaciones mayores a 1 año

4.- Resto del mundo (incluye Europa, África y Asia)

Plazo: hasta 3 años

Tasa de interés: hasta u\$s 99.999 8% n.a.

Más de u\$s 100.000: 7% n.a.

Se requerirá póliza de seguro de crédito a la exportación para los riesgos extraordinarios para las operaciones mayores a 1 año

### **23. BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR - BICE**

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

Email: [centro@bice.com.ar](mailto:centro@bice.com.ar); [info@bice.com.ar](mailto:info@bice.com.ar)

Tels.: 4317 6900; 4515-4700; 0800-444 2423

a) El BICE pone a disposición de los exportadores y productores de bienes un Subprograma de Post-financiación dentro del “Programa de Financiación de Exportaciones” vigente, cuyo destino es la Financiación de Exportaciones de Bienes de Capital y de Contratos de Exportación Llave en Mano, de origen argentino, a mediano y largo plazo, mediante descuento de letras de cambio avaladas.

El mencionado Subprograma consta de una línea de crédito de dólares veinte millones (U\$S 20.000.000.), siendo el financiamiento otorgado directamente a los exportadores, mediante el descuento sin recurso de los instrumentos de la operación de exportación.

Es importante destacar que los términos y condiciones del financiamiento del Subprograma se distinguen según el destino de las exportaciones de acuerdo a lo siguiente

1. Países integrantes de la Aladi, operaciones cursadas al amparo del convenio de pagos y créditos recíprocos (reembolso automático)

Plazo: hasta 5 años

Tasa de interés: 6,5%

No se requerirá póliza de seguro de crédito a la exportación para los riesgos extraordinarios

2.- Países que no integran el convenio de pagos y créditos recíprocos de la Aladi

Plazo: Hasta 3 años

Tasa de interés: Entre el 7 y el 8% n.a.

Se requerirá póliza de seguro de crédito a la exportación por riesgos extraordinarios.

En cuanto al Programa “General” de post-financiación hoy vigente, en el mismo se amplió la posibilidad de que las operaciones que otorgue el BICE con fondos propios se cursen, a solo criterio del Banco, con o sin recurso contra el exportador.

b) El Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. pone a disposición de los sectores productores de bienes de capital nacionales el “Programa destinado a la Financiación de INVERSIONES de los Sectores Productores de Bienes de Capital”.

El mismo consta de una línea de crédito de pesos cien millones (\$ 100.000.000.-) siendo la tasa de interés determinada en función del tamaño de la empresa:

- *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (según Disposición N° 147/2006 de la SSEPyMEyDR): tasa combinada, la cual se conformará en un 70% por un componente fijo y el 30% restante variable. El componente variable será determinado sobre la base de la tasa badlar promedio más 150 bps y el componente fijo de la tasa será de 12,00 % (TNA).

Cabe destacar que las financiaciones a este tipo de empresas contarán con una bonificación de 200 bps asumida por la Subsecretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

- *Resto de Empresas*: será la tasa en pesos establecida por el Banco para las Financiaciones de Inversión.

## **24. STANDARD BANK**

Teléfono: 0810 444 5463  
Página web: [www.standardbank.com.ar](http://www.standardbank.com.ar)

Ofrece créditos a compradores de empresas de países que integren el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos y que adquieran bienes provenientes de la Argentina a plazos desde 90 a 360 días por el 100% del valor FOB del bien exportado a una tasa del 6,5% anual.

La empresa importadora debe emitir letras de cambio a ser avaladas por alguno de los bancos autorizados a operar en el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALADI, el exportador argentino queda libre de toda responsabilidad por el cobro de la operación (sin recurso).

Es condición para que el exportador utilice esta línea de crédito ser cliente (o solicitar serlo) del Standard Bank.

## **25. CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES**

[www.cfired.org.ar](http://www.cfired.org.ar)

Teléfono: 0221-424 3704

### **Características de los créditos:**

Montos máximos a otorgarse:  
Hasta un máximo de US\$ 150.000 por empresa.

El financiamiento no podrá superar el 70% de la inversión total.

### **Plazos de amortización:**

- a) Prefinanciación de exportaciones  
Hasta 180 días, prorrogables por 90 días adicionales en casos debidamente justificados.
- b) Apoyo a la Producción Exportable  
Hasta un máximo de 18 meses a contar desde el desembolso del crédito.
- c) Tasa de interés Se aplicará la tasa LIBOR más 1 punto.

### **Garantías**

- a) Prefinanciación de exportaciones  
Se exigirán garantías a satisfacción del Agente Financiero.
- b) Apoyo a la Producción Exportable  
Se exigirán garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo, a excepción de los

créditos de menos de u\$s 6.000, en los que las garantías serán a satisfacción del agente financiero.

### **Moneda**

Se otorgarán en dólares estadounidenses liquidables en pesos al tipo de cambio de referencia del Banco Central al día anterior del desembolso, adoptando similar criterio respecto de la amortización del crédito por parte del deudor.

### **Destinatarios**

Micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras, productoras y/o proveedoras de bienes e insumos, destinados a la exportación o que formen parte de mercaderías exportables.

### **Destino de los créditos**

a) Prefinanciación de exportaciones.

b) Financiamiento de actividades vinculadas a la producción exportable, admitiendo los siguientes destinos:

Preinversión: Actividades tales como certificaciones de calidad y promoción de productos en el exterior, entre otras.

Capital de trabajo: Materias primas, insumos, elaboración y acondicionamiento de mercaderías, etc.

Activo fijo: En casos eventuales, siempre que la inversión admita una rápida devolución del crédito.

## **26. BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES**

Instrumentos de financiación en la BCBA

- Capital de trabajo
- Bienes de capital
- Proyectos de inversión

La Bolsa de Comercio de Buenos Aires ofrece múltiples instrumentos de financiación que las empresas pueden utilizar en función de sus diversas necesidades.

A través de la cotización de **acciones**, las compañías pueden financiar capital de trabajo o bienes de capital incorporando nuevos socios que compartan el riesgo del negocio con los accionistas originales.

Los instrumentos de renta fija, como las **obligaciones negociables** y los **cheques de pago diferido**, permiten a la empresa financiarse en diversos plazos acordes al flujo de fondos de su negocio, con el objeto de lograr una financiación eficiente sin descalce de plazos ni tasas.

Con los **fideicomisos financieros** se pueden desarrollar proyectos de inversión, aislando el riesgo de la empresa para obtener costos más convenientes que con otras alternativas.

De esta forma, la Bolsa ofrece una variedad de instrumentos para que, en función de necesidades, flujos de ingresos, disposición de garantías y demás condiciones específicas, cada empresa logre que su negocio sea sustentable desde el punto de vista del financiamiento.

Más información:

Carlos Lerner  
Jefe del Departamento Pymes BCBA

**Departamento PYMEs**

Sarmiento 299, 2º Piso

Tel. - Fax: (54.11) 4316 7126/7191

**E-mail:** [pymes@bcba.sba.com.ar](mailto:pymes@bcba.sba.com.ar)

**Horario:** Lunes a viernes de 10:00 a 18:00 hs.

<b>27. BANCO CREDICOOP</b>
----------------------------

Créditos para compra de Bienes de Capital a Tasa 0%

- **Beneficiarios:** Personas Físicas y Jurídicas, clientes de empresas adheridas a convenios con bonificación de tasas.
- **Moneda:** Pesos.
- **Monto:** Hasta el 80% de la inversión a realizar (excluido el IVA)
  - Mínimo: \$ 5.000.-
  - Máximo: \$ 1.000.000.-
- **Plazo Máximo:** 12 meses.
- **Tasa:** Hasta 12 meses: 0,00% TNA Vencida Fija. – CFT 0,00%: Personas jurídicas con fianza personal.
- **Amortización:** Sistema Alemán.
- **Frecuencia:** Del capital: Mensual, trimestral o semestral.
- **Cobro de Cuota:** Con débito automático en Cuenta Corriente.

Otros Plazos y condiciones consultar.

Sujeto a aprobación crediticia del Banco Credicoop Coop. Ltda.

Contactos

Teléfono 011 4320-5000

Correo Electrónico

- Importación: [importacion@bancocredicoop.coop](mailto:importacion@bancocredicoop.coop)
- Exportación: [exportacion@bancocredicoop.coop](mailto:exportacion@bancocredicoop.coop)
- Financiación: [financiacion@bancocredicoop.coop](mailto:financiacion@bancocredicoop.coop)
- Operaciones Especiales: [opespeciales@bancocredicoop.coop](mailto:opespeciales@bancocredicoop.coop)

## 28.NUEVO BANCO DE SANTA FE

### LÍNEAS DE CRÉDITO SANTA FE EXTERIOR

*Contacto:*

*Tel: 0800- 444 6273*

*www.bancobsf.com.ar*

- Prefinanciación y financiación de exportaciones.

Financia la producción de bienes para el mercado externo con los créditos destinados a incentivar la exportación de productos de la Provincia.

Características de la línea:

Para acceder a una prefinanciación de exportaciones conforme a la comunicación "A" 4443 de BCRA, es requisito en materia de documentación sobre los futuros embarques que exista un contrato u orden de compra o pedido de suministro de compradores de bienes del exterior, documentado de acuerdo a los usos y costumbres de la actividad, cuyo cumplimiento en tiempo y forma permitirá atender los servicios del nuevo endeudamiento con embarques dentro de los plazos máximos establecidos por el BCRA de acuerdo a los plazos asignados a las posiciones arancelarias conforme a la Resolución 120/03 de la Secretaría de Industria y Comercio.

Asimismo, el exportador no deberá registrar demoras en la ejecución de embarques de acuerdo a los plazos establecidos en la presente norma a la fecha de concertación de la liquidación de cambio. Además, no deberá registrarse en los 60 días corridos previos, cancelaciones de prefinanciaciones locales sin aplicación de anticipos o cobros de divisas de embarques, o constituciones del depósito del punto 6 de la Comunicación

“A” 4359, por haber optado el exportador por cancelar sus obligaciones con el exterior sin la materialización de futuros embarques, es decir cancelando en pesos.

- Moneda: Dólares Estadounidenses

Plazo: A convenir, según posición arancelaria de la mercadería, con embarque dentro de los siguientes plazos:

- 90 días corridos cuando se trate de exportaciones de bienes que de acuerdo a la clasificación establecida en la Resolución N° 120/2003 de la Secretaría de Industria, Comercio y Pymes, les fue fijado en la misma, un plazo de ingreso y liquidación de divisas no mayor a los 60 días corridos .
- 540 días corridos para las exportaciones de bienes de capital, tecnológicos y régimen de exportación llave en mano comprendidos en el Anexo 19 del Decreto 690/02 y complementarias.

180 días corridos para el resto de los bienes.

- Monto máximo por cliente: Alcanza el 80% del valor de cada contrato celebrado.
- Destino de Fondo: Financiación y Pre-Financiación de Exportaciones
- Forma de pago: Pago total de capital e intereses al vencimiento.
- 

## **29. FONDO PROVINCIAL PARA LA TRANSFORMACION Y EL CRECIMIENTO DE MENDOZA**

Objetivo:

Promover el crecimiento de las Pymes.

Líneas de crédito para el sector industrial:

Líneas generales:

- Inversión en \$
- Inversión en u\$s
- Hasta \$ 120.000.-
- Capital de trabajo
- Prefinanciación y financiación de exportaciones.

Industria: Maquinaria para la industria.

Bonificación de tasas bancarias, para activos fijos, capital de trabajo.

Tecnología: Desarrollo informático, innovación tecnológica.

Director Ejecutivo: Cont. José Luis Alvarez

Subdirector de Desarrollo: Dr. Pablo Olaiz

Casa Central: 9 de julio 1257, 1ro. Y 2do. Pisos, Mendoza CP (5500)

Teléfonos: 0261- 420 2434; 420 2435

Fax: 0261- 420 3439

Email: [castudillo@fondotransformación.com.ar](mailto:castudillo@fondotransformación.com.ar)

Web: [fondotransformacion.com.ar](http://fondotransformacion.com.ar)

### **30. BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES**

Teléfono: 0810- 2222776

Página web: [www.bapro.com.ar](http://www.bapro.com.ar)

#### **Eventos, ferias y exposiciones:**

Destinado a dar apoyo financiero a quien desee participar y/o asistir a un evento con potencial comercial en relación con su actividad en el negocio internacional (incluyendo misiones de negocios, estudios de mercado, participación en eventos, ferias y/o exposiciones comerciales, alquiler de espacio para stand, montaje del stand, material promocional, marketing, etc.).

#### **Carta de crédito stand by:**

Destinado a facilitar el comercio de bienes, servicios y/o cualquier otro convenio comercial, mediante la formalización de un instrumento que implica seguridad en el cumplimiento de obligaciones recíprocas entre las partes y que está sujeto a reglas y usos uniformes normados internacionalmente.

#### **Capital de trabajo para bienes destinados a la exportación:**

Destinatarios:

- exportadores o importadores
- productores o procesadores de bienes a ser exportados

Destinado a financiar el ciclo productivo y/o adquisición de bienes y servicios destinados a la exportación.

#### **Prefinanciación de exportaciones**

Destinado a financiar el ciclo productivo de bienes y servicios para la exportación por parte de personas físicas y jurídicas inscriptas en el Registro de Exportadores.

### **Financiación de exportaciones (con recurso)**

El objetivo de esta línea es facilitar la colocación de bienes y servicios nacionales en mercados externos por parte de personas físicas y jurídicas inscriptas en el Registro de Exportadores.

### **Compra sin recurso de exportaciones**

El objetivo de esta línea es facilitar la colocación de bienes nacionales en mercados externos por parte de personas físicas y jurídicas inscriptas en el Registro de Exportadores, SIN AFECTAR EL MARGEN DE CRÉDITO DEL CLIENTE.

## **31. BANCO REGIONAL DE CUYO**

[www.bancoregional.com.ar](http://www.bancoregional.com.ar)

Tel: 0810- 2222 272

- **Prefinanciación:** Es el apoyo financiero para acompañar el proceso productivo del exportador. Este tipo de operaciones se realizan contra cartas de crédito, contratos, facturas proforma u otros elementos que amparen una exportación ya concertada.
  - **Financiación:** Es el apoyo financiero a las exportaciones ya embarcadas y concertadas a plazo, permite al exportador mejorar las condiciones financieras de su transacción comercial, en este caso el Banco adelanta los fondos de la facturación, documentos de embarque o cartas de crédito.
  - **Financiamiento de Importaciones:** también Banco Regional de Cuyo financia los pagos que debe efectuar el cliente importador al exterior con motivo de la importación de mercaderías y/o servicios.

## **32. OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS EXPORTADORAS.**

Se reseñan a continuación, en forma sintética, diferentes alternativas de financiación disponibles para las empresas exportadoras argentinas.

### **a) Factoring**

Se trata de una herramienta que puede transformarse en una opción importante para los exportadores.

El factoring resulta conveniente dada la percepción de que en el corto y mediano plazo habrá que generar formas alternativas de financiamiento no bancarias.

El factoring puede ser doméstico o internacional.

Mediante el factoring una empresa le compra a un exportador de riesgo razonable, su factura, haciéndose cargo de la responsabilidad de cobro en el exterior.

En finanzas se denomina factoring a la venta de facturas recibidas en base a un contrato de negocios, por el comerciante que las detenta, para obtener efectivo antes de su vencimiento real, a una agencia especializada conocida como factor.

La entidad financiera (factor), asume entonces total responsabilidad por el análisis crediticio de los nuevos clientes, el cobro de las facturas y las pérdidas de las acreencias.

El factoring difiere del préstamo en que las facturas y la responsabilidad de su cobro son vendidas más que ofrecidas como un préstamo colateral. El factoring es usado especialmente por industrias de alta estacionalidad para pasarle las funciones del crédito y del cobro a una agencia especializada (o entidad financiera).

Resumiendo, la entidad financiera compra las facturas a cobrar de las empresas con efectivo inmediato, hasta un máximo de normalmente el 80 % del valor de la factura.

De esta forma aumenta la disponibilidad del capital de trabajo de esas empresas.

La entidad financiera, como parte de sus servicios, se ocupará de cobrar las facturas a los clientes de las empresas.

Los beneficios del factoring son financieros y no financieros:

Beneficios financieros:

- Mejoran la liquidez de las empresas
- La entidad financiera puede ser una de las fuentes más importantes de obtención de capital de trabajo.
- Le permite financiar sus necesidades de equipamiento tecnológico.
- Cubren la necesidad de liquidez de las empresas para crear stocks con el fin de abastecer los picos estacionales de la demanda.
- Proveen de efectivo a las empresas para la compra en grandes cantidades de materias primas.
- Permiten obtener mayor capital de trabajo para hacer frente a grandes órdenes de compra.
- Permite a las empresas tener mayor capital de trabajo para poder hacer frente a los competidores que ofrecen mejores condiciones de crédito.

Beneficios no financieros:

- a) Los servicios administrativos que brindan las entidades financieras especializadas en factoring son particularmente convenientes para las Pymes debido a su mayor eficiencia.

Estos servicios administrativos comprenden:

La evaluación crediticia de los clientes y el establecimiento de los límites para los mismos.

Servicios contables de las ventas realizadas.

El cobro de las facturas con el objetivo de reducir el período de deuda a un mínimo sin afectar las relaciones con los clientes.

Protección contra las deudas incobrables.

En la compra de facturas sin recurso, el riesgo del cobro de la factura le queda completamente a la entidad financiera, que evaluará a los deudores y establecerá un límite crediticio para cada uno de ellos.

Normativa:

- Ley 21.526, Art. 24 inc. d)
- Circular BCRA "R.F." 1291/1980
- Comunicación BCRA "A" 3087/2000
- Comunicación BCRA "A" 3104/2000
- Comunicación BCRA "A" 3114/2000
- Comunicación BCRA 3141/2000
- Comunicación BCRA 3259/2001
- Comunicación BCRA 3307/2001
- Comunicación BCRA 3918/2003
- Comunicación BCRA 4055/2003
- Comunicación BCRA 4141/2004

## **b) Fideicomisos**

Para las compañías exportadoras se trata de una nueva alternativa para la obtención de recursos mediante la venta de derechos de cobro de sus exportaciones.

Les permite obtener financiamiento mediante la emisión de deuda con garantía limitada a derechos de cobro, los cuales serán separados del patrimonio de la compañía

Exportadora como así de la entidad que lleva a cabo la titularización. La titularización es un procedimiento por el cual determinados activos no líquidos (reales o financieros), son

transformados en activos financieros líquidos para su negociación en el mercado de capitales, bajo la forma de valores negociables. Permite mejorar la calidad de los balances de las empresas exportadoras (deuda/capital propio).

Permite aumentar la rentabilidad al optimizar la rotación de los activos.

Objetivos:

Desarrollar instrumentos financieros alternativos para ser ofrecidos en el mercado de capitales. Financiar la actividad exportadora de empresas locales que cuenten con órdenes de compra en firme del exterior. La financiación provendrá de la colocación por oferta pública, de títulos emitidos por un fideicomiso, buscando distribuirlos entre clientes institucionales locales (Compañías de seguros), bancas privadas propias en el país y en el exterior.

Normativa:

- Ley 24.441
- Ley 23576, Art. 13
- Ley 23962
- Comunicación BCRA "A" 3145/2000
- Comunicación BCRA "A" 3558/2002

### **c) Convenio de Recompra (Buy Back)**

Se trata de un convenio que implica la venta de mercaderías, tecnología, equipamiento o plantas completas, por parte de una empresa (exportador principal) a un comprador, y la obligación de recompra por parte de dicho exportador principal de productos resultantes de la planta, el equipamiento o la tecnología suministrada al comprador. El exportador principal se obliga, contractualmente, a adquirir una cierta cantidad de bienes que resultan o derivan del proyecto implantado.

Como la mayoría de esas ventas son financiadas a mediano o largo plazo, las compras de bienes resultantes o relacionados, generan las divisas que permite amortizar cuotas de capital o intereses de la financiación.

La adquisición de bienes resultantes pagada por el exportador original, o un comprador de esos bienes resultantes son - como mínimo – equivalentes a cada amortización de capital e intereses.

### **d) Forfaiting**

Es un término utilizado para indicar la venta de obligaciones con vencimiento futuro, originadas por exportaciones de mercaderías y servicios, Es una cesión de derechos del exportador a una compañía compradora (Entidad financiera o banco). El vendedor endosa la obligación incluyendo las palabras "sin recurso", con lo cual queda protegido contra cualquier reclamo por falta de pago. Los vendedores de estas obligaciones son usualmente empresas exportadoras, que han recibido documentos en pago de bienes y servicios. Los exportadores pasan todos los riesgos y responsabilidades de la cobranza al comprador a cambio de un pago en efectivo.

Usualmente los documentos utilizados en este sistema son las letras de cambio, pagarés, etc., aunque cualquier forma documentada de deuda puede ser objeto de este tipo de operación. Otras formas menos comunes son los pagos diferidos provenientes de cartas de créditos. Cualquier operación de forfaiting debe incluir un aval o una garantía bancaria irrevocable que sea aceptable para el comprador de la obligación. Este aspecto es de la mayor importancia debido al carácter de "no recursable" de la operación.

El forfaiting es más que nada un negocio de mediano plazo, dado que los vencimientos de estas operaciones varían entre 6 meses y 5 ó 6 años, usualmente. Sin embargo cada comprador de obligaciones impondrá sus propias condiciones, de acuerdo a la situación del mercado y su evaluación de los riesgos que implica cada transacción.

La compra de los documentos se lleva a cabo mediante el cobro del interés por adelantado por el total período del crédito. El exportador convierte así, su venta a crédito en una transacción en efectivo. Sus únicas responsabilidades residen en la fabricación y entrega de las mercaderías y la correcta documentación de la operación. De esta forma el forfaiting resulta un servicio atractivo para el exportador.

Diferencia entre factoring y forfaiting:

El factoring es conveniente para la financiación de exportaciones de bienes de consumo con términos de crédito entre 90 y 180 días. El forfaiting es usado para financiaciones de exportaciones de bienes de capital con términos de créditos de varios años. El

factoring no cubre los riesgos políticos y de transferencias, mientras que en el forfaiting estos riesgos son tomados por el comprador de las obligaciones.

### **e) Leasing**

Es un contrato por el cual el propietario de un bien conviene en transferir la tenencia del mismo para su uso a otro (llamado tomador), a cambio del pago de un canon y le confiere, además, una opción de compra por un precio.

Puede tratarse de cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes, o modelos industriales, software, servicios y accesorios, necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición, de los bienes dados en leasing.

Contratos:

Los contratos son otorgados por:

- Entidades financieras tales como: bancos comerciales, bancos de inversión, compañías financieras.
- Una sociedad que tenga por objetivo principal la realización de este tipo de contratos,
- Cualquier otro sujeto con capacidad legal para contratar.

El tomador:

El tomador puede ser una persona física o jurídica.

El canon:

El monto y la forma de pago del canon se determinan por contrato.

La operatoria:

El leasing puede ser directo o indirecto. Es directo cuando el dueño del bien financia directamente al tomador. Es indirecto cuando el propietario financia al tomador a través de un tercero.

Normativa:

- Ley 25248;
- Decreto 459/2000;
- Disposición 521/2000;
- Decreto 1038/2000.

### **f) Warrants.**

Es un instrumento financiero de corto plazo. Consiste en el otorgamiento de un crédito que es garantizado con un stock de mercaderías, las cuales quedan depositadas en custodia.

El prestamista es la persona física o jurídica que otorga el préstamo con la garantía de la mercadería.

En los warrants los bienes que sirven de garantía pueden ser:

- Commodities,
- Productos que tengan mercado para su comercialización, aunque no sean commodities,
- Productos no fungibles: se devuelve el mismo bien depositado (por ej.: máquinas),
- Productos intermedios, que sufren cambios durante su estadía en depósito (por ej. el ganado),
- Bienes de consumo, bienes de capital, maquinarias, vehículos, etc.

Las mercaderías deben estar libres de gravámenes o embargo judicial y aseguradas ya sea por el titular o por la empresa warrantera.

Normativa:

- Ley Nro. 928/1878;
- Ley Nro. 9643/1914;
- Decreto Ley 6698/1963;
- Decreto 165/1995;
- Resolución S.C.I. Nro. 27/1993,
- Resolución S.A.G.P. y A. Nro. 285/1996;
- Resolución S.A.G.P. y A. Nro. 113/1998;
- Resolución S.A.G.P. y A. Nro. 6/2002.

Autoridad de aplicación:

Es la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Dirección General de Alimentos.

[www.alimentosargentinos.gov.ar](http://www.alimentosargentinos.gov.ar)

Tel: 4349-2000

Email: [alimentos@minagri.gob.ar](mailto:alimentos@minagri.gob.ar)

### **g) Obligaciones Negociables**

Las Pymes registradas en la Comisión Nacional de Valores pueden obtener financiamiento de corto, mediano y largo plazo a través de la emisión de títulos valores de deuda.

Un underwriter interviene asesorando en el diseño y la colocación de los títulos.

La Comisión Nacional de Valores autoriza, luego de la evaluación de los antecedentes presentados por la empresa que quiere efectuar la emisión, la aprobación para emitir las obligaciones negociables.

El objetivo es obtener fondos para los siguientes fines:

- Inversión en activos fijos,
- Capital de trabajo,
- Refinanciación de pasivos.

Características:

Las obligaciones Negociables de las Pymes son títulos de valores de deuda, no convertibles en acciones.

La emisión puede estar avalada por Sociedades de Garantía Recíproca.

Normativa:

- Leyes 23.576, 23.962 y 24.435 sobre Obligaciones Negociables
- Ley 17.811 y modificatorias, sobre oferta pública de valores.
- Res. Grales. De la CNV N° 290/97 y 320/98
- Res. ME 401/89
- Dcto. 1087/93
- Ley 24.467
- Decreto 908/97
- Ley 25.300: sus modificaciones.