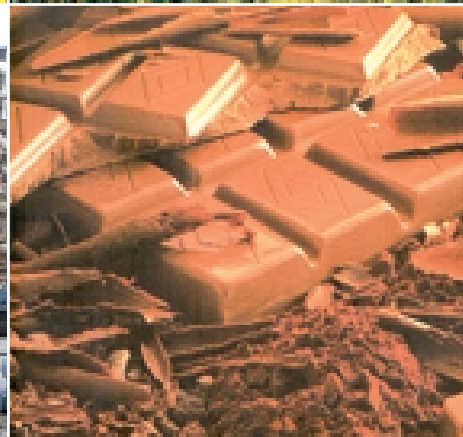


Una cadena en movimiento

# Convenio con ARCOR y su cadena de valor

*Uno de los ejes estratégicos de Garantizar han sido los convenios de cooperación con las grandes empresas que por su actividad tienen relación con pequeñas y medianas, vinculadas a ellas como proveedores y/o clientes, para ampliar y abaratar las opciones financieras de estas pymes. Ya hemos dado a conocer varios de ellos, y hoy tenemos el orgullo de comenzar a informar sobre el signado con ARCOR. Y decimos comenzar a informar porque, como dicen en las películas, esto es apenas el comienzo de una bella amistad.*



**A** riesgo de ser redundante, vale consignar que ARCOR nació hace 56 años como una fábrica de caramelos en Arroyito, Córdoba, y creció hasta conformar un grupo multinacional líder en los principales negocios en los que participa: golosinas, chocolates, galletas, helados y alimentos. Es el primer productor mundial de caramelos y el principal exportador de golosinas de Argentina, Brasil y Chile. Cuenta con 41 plantas industriales: 30 en Argentina, 5 en Brasil, 4 en Chile, 1 en México y 1 en Perú. Produce más de tres millones

de kilogramos diarios de productos y llega con sus marcas a 120 países de los 5 continentes. Se integra verticalmente en sus principales insumos, produciendo fructosa, glucosa, azúcar, harina, leche, cartón corrugado y materiales flexibles, entre otros. Su consistente conducta empresaria y el prestigio de su marca la ubican en una posición de liderazgo en la región. Con un equipo de casi 20.000 colaboradores desarrolla su visión de ser la mayor empresa de golosinas y galletas de América Latina, elaborando productos de alta calidad para



consumidores de todo el mundo. Busca alcanzar la excelencia fortaleciendo cada uno de los eslabones de su cadena de valor: desde el más pequeño de los proveedores hasta el más grande de los distribuidores, manteniendo con ellos una relación responsable, comprometida y duradera.

En Argentina la empresa da trabajo a 6450 empleados directos, vinculándose con 6000 proveedores directos (suman 10.000 con los indirectos), 3000 clientes finales y un segmento de distribuidores especiales que suman 170 en todo el país. La empresa ha cerrado el año 2007 con una facturación global por 2005 millones de dólares (US\$ 507 millones más que el año anterior).

Tradicionalmente, la empresa ha actuado como proveedora de crédito comercial de corto plazo para sus proveedores y clientes, y en algunos casos ha facilitado opciones de financiamiento para los primeros, buscando de esta manera fortalecer esta imprescindible red productiva.

Lo que se busca con este convenio es justamente perfeccionar este fortalecimiento, dotándolo de condiciones objetivas y más amplias. De este modo la relación con la empresa se independiza de las condiciones financieras de la operación, y estas a su vez ganan en flexibilidad y opciones, abriéndose un gran abanico de alternativas de plazo, costo y hasta de fuentes de "monetización", desde el sector bancario hasta el mercado de capitales.

Asimismo, el trabajo conjunto permite a su vez desarrollar productos a medida para cada uno de los sectores

involucrados, ajustando necesidades y costos por grupo involucrado. En este momento se está trabajando fuertemente con las cadenas de valor de sectores primarios, como productores de azúcar y tomate (de los cuales existe no menos de 315 exclusivos) y de durazno. A su vez, en este caso particular, se trabaja en diseñar un financiamiento puntual para productos específicos para mallas anti granizo y riego por aspersion.

Otro grupo fundamental es el de transportistas, donde se trabaja en la primera tanda de flota de transporte exclusivo para 75 unidades, las que se triplicarán el próximo semestre.

Independientemente de las características de cada grupo, se ha intentado dotar a toda la operatoria de elementos en común que agilicen el trámite, donde juega un rol fundamental el conocimiento que ARCOR tiene de cada proveedor y/o beneficiario de las garantías. Para ello hemos desarrollado para ellos un check list especial que recoja los datos relevantes y homogéneos, y se ha destinado un oficial de cuentas exclusivo para ARCOR trabajando en nuestras oficinas de Córdoba, que coordina todas las actividades.

Estos primeros pasos forman parte de un programa de largo aliento que abordará en el tiempo distintos intereses y necesidades de las pequeñas y medianas empresas vinculadas a ARCOR, que les permitirá acceder paulatinamente a fianzas, subsidios de tasa, generar programas para medio ambiente, programas de responsabilidad empresaria, y otros temas complementarios pero fundamentales para la competitividad y el éxito.

## Primer producto especial para distribuidores de ARCOR

En esta primera etapa de la relación con las pymes vinculadas hemos desarrollado el primer producto para distribuidores, presentando un "combo" de productos de corto, mediano y largo plazo, todos ellos a las mejores tasas de mercado:

- Líneas de hasta \$300.000 solo con fianza de socios (para amortizables o mercado de capitales)
- Líneas de hasta \$300.000 (hasta 36 meses) para adquirir bienes de capital, financiando el 100% del bien a adquirir solo con prenda del bien.
- Líneas de hasta 5/7 años dependiendo el tipo de inversión.