

1963

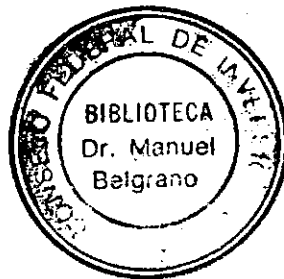
36678

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

DIRECCION DE PROYECTOS

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA
IDENTIFICACION, SELECCION, FORMULACION,
PRIDRIZACION, EVALUACION Y SEGUIMIENTO DE
PROYECTOS DE MICROEMPREDMIENTOS PRODUCTIVOS**

OPERATORIA CFI-BNA



F 331
G. 334

**Elaboración: AREA DE FORMULACION Y EVALUACION DE
PROYECTOS, en colaboración con el AREA DE IMPLEMENTA-
CION DE PROGRAMAS DE INVERSION**

Buenos Aires, setiembre de 1991

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

AUTORIDADES

ASAMBLEA

JUNTA PERMANENTE

SECRETARIO GENERAL : ING. JUAN JOSE CIACERA

DIRECCION DE PROYECTOS : ING. MARTA VELAZQUEZ CAO

Indice General

Prólogo

Introducción

→ Definición del marco de la Operatoria CFI-BNA. Diagnóstico operativo

Capítulo 1: Caracterización del microemprendimiento

Capítulo 2: Esquema operativo y relaciones institucionales involucradas en el proceso de identificación, formulación, evaluación y seguimiento de proyectos de microemprendimientos productivos

Capítulo 3: La identificación de ideas-proyecto

Capítulo 4: La selección de ideas-proyecto

Capítulo 5: La formulación de un proyecto

Capítulo 6: Priorización de proyectos

Capítulo 7: La evaluación de proyectos de microemprendimientos

Capítulo 8: Otorgamiento del crédito

Capítulo 9: Seguimiento

Anexos

Anexo I: Procedimiento de trabajo para la elaboración del marco de la operatoria CFI-BNA

Anexo II: Reglamentación de la Operatoria CFI-BNA

Anexo III: Rol y significación de las microempresas en la estructura socioeconómica argentina

Anexo IV: Base de Datos para las tareas de seguimiento

Prólogo

El principal fundamento de una política global dirigida a microemprendimientos productivos, reside en la convicción de la necesidad de dar una respuesta orgánica a los problemas locales y provinciales del desarrollo que se traduzca en una propuesta alternativa de reactivación productiva, distribución del ingreso y generación de empleo que tenga como principal protagonista a este tipo de empresas. Indudablemente, un proceso de esta naturaleza no garantiza por sí solo el logro de los objetivos anteriormente planteados, sino que debe estar enmarcado, necesariamente, en un conjunto de otras políticas también de carácter global -orientadas en forma sectorial, a nivel provincial o nacional-, que se encaminen en el mismo sentido.

La Argentina experimentó, a partir de mediados de la década del '70, profundas transformaciones en su estructura socioeconómica, cuyos rasgos más salientes son los que siguen:

- * un proceso heterogéneo de desindustrialización, que afectó en forma desigual a las diversas ramas productivas, pero que supuso, en la gran mayoría de ellas, una considerable desaparición de establecimientos y una expulsión de la mano de obra ligada a los mismos; fenómeno que se registró fundamentalmente en los segmentos extremos del espectro empresarial, es decir, a nivel de las micro y las grandes empresas.
- * paralelamente a ello, creció notablemente el sector comercio y servicios, lo que permitió acolchonar, de alguna manera, los impactos de la crisis en los sectores sociales más desprotegidos.
- * a su vez, los sectores más golpeados por la crisis, enfrentados a una rigidez cada vez mayor del mercado de trabajo, o bien sometidos a las consecuencias de políticas de racionalización del empleo estatal, comienzan a practicar estrategias de sobrevivencia relacionadas con microemprendimientos (unipersonales o no) en un contexto de creciente marginalidad e informalidad, cuyas posibilidades de permanencia en el tiempo se ven constantemente amenazadas por falta de apoyo (técnico, financiero, institucional).
- * a escala mundial, las transformaciones tecnológicas mejoran sustancialmente la viabilidad económica de las microempresas, posibilitando incluso su proyección en los mercados externos. La creciente importancia de la producción flexible permite el relacionamiento dinámico de unidades productivas de diversas características (grandes, medianas, pequeñas y micro), dando por resultado entramados productivos complejos. Estos fenómenos, que se hallan muy avanzados en los países desarrollados, señalan senderos de desarrollo en los cuales las microempresas cobran especial significación.

El reconocimiento de estas transformaciones debe estar presente en la concepción de las políticas y estrategias de apoyo institucional que se diseñen para los microemprendimientos en países como el nuestro.

En el contexto de este complejo panorama, la visualización del rol de las microempresas como agentes para la redistribución del ingreso, la reactivación productiva local y provincial, y la generación de empleo dió lugar, en la Argentina, al surgimiento de una serie de políticas y programas de apoyo a este sector, tanto desde la esfera estatal como desde organizaciones no gubernamentales dedicadas a la promoción social del desarrollo. Tales políticas y programas están orientados a brindar un soporte técnico e institucional a este tipo de empresas, promoviendo su consolidación y mejor inserción dentro de la estructura productiva nacional, a través de asistencia técnica, capacitación y apoyo financiero. Se advierte el paso de una orientación "asistencialista" (otorgamiento de subsidios), a una regida por criterios de eficiencia y sostenimiento de emprendimientos en el largo plazo, que descansen, por lo tanto, sobre bases económicamente rentables (otorgamiento de créditos sujetos a devolución),

Los microemprendimientos son concebidos, así, como vehículos idóneos para lograr, mediante el conveniente apoyo técnico y financiero, una democratización de la estructura socioeconómica, la movilización productiva y, consecuentemente, el mejoramiento de la calidad de vida de los sujetos involucrados en los mismos.

El CFI, a partir de 1989, se suma a esta serie de esfuerzos nacionales y provinciales dirigidos a las microempresas, estableciendo en la Dirección de Proyectos dos líneas fundamentales de trabajo:

- a. *Apoyo y asistencia técnica a programas provinciales de microemprendimientos (Area de Implementación de Programas de Inversión)*
- b. *Apoyo y asistencia técnica en la identificación, formulación y evaluación de proyectos de microemprendimientos (Area de Formulación y Evaluación de Proyectos)*

Ambas líneas traducen en la práctica las decisiones adoptadas en la Declaración de la XXXI Asamblea Ordinaria del CFI, celebrada el 29 de junio de 1989, que hacían referencia a:

- * desempeñar un rol activo en el sistema de planificación y en especial en el subsistema de información, mediante la realización de inventarios de proyectos nacionales, sectoriales, provinciales, regionales y municipales
- * instrumentar canales institucionales que permitan la mutua complementación entre los distintos niveles decisionales, con el objeto de garantizar la optimización de los recursos financieros y técnicos de origen externo e interno
- * arbitrar los medios necesarios para la canalización, a través del CFI, de financiamiento externo e interno para el fomento de inversiones de interés provincial y regional, así como los correspondientes recursos de cooperación técnica internacional.

Las acciones institucionales que se instrumentaron en función de tales objetivos, fueron las siguientes:

- * Puesta en marcha de un Inventario de Proyectos en Municipios.
- * Creación de Unidades de Enlace Provincial en cada una de las jurisdicciones, para la identificación, selección, priorización, formulación y evaluación de proyectos en general, y de microemprendimientos productivos en particular.
- * Articulación institucional y apoyo a programas de movilización productiva en provincias (Empresa Joven de Mendoza; Llamcay de La Rioja; Juventud, Trabajo y Producción de Formosa; Programa de Apoyo a Microempresas de Santa Fe; convenio con el Instituto Provincial del Empleo de Buenos Aires; etc.).
- * Creación, en octubre de 1990, de una operatoria crediticia destinada a proyectos de microemprendimientos productivos (Fondo Federal de Inversiones, operatoria S-47/90).

En vistas de los logros alcanzados, el CFI decide continuar con esta línea de trabajo, reforzando y mejorando sus recursos técnicos y financieros, a través de la firma de un convenio con el Banco de la Nación Argentina, por el cual se dispone un nuevo tramo de financiamiento para proyectos de microemprendimientos productivos.

Se reafirma, de esta manera, la convicción de que la inversión en este sector "tiene las características de una siembra capaz de coadyuvar a una rápida recuperación del dinamismo de la actividad productiva, dotando a ésta de una estructura versátil", y de incorporar los nuevos paradigmas tecnológicos y mayores posibilidades de inserción en el comercio internacional.

El trabajo descentralizado en pos del cumplimiento de "ese objetivo tiene como protagonista central a las UEP's, cuyo rol es "articular los esfuerzos, a nivel provincial y municipal, tanto de instituciones estatales como de entidades intermedias de la comunidad comprometidas a este fin"; siendo ello expresión de la potencialidad del sistema federal de nuestras instituciones.

En ese contexto, la asociación con el Banco de la Nación Argentina supone la búsqueda de nuevas formas de operar, para un más eficaz accionar en cumplimiento de los objetivos de promoción del desarrollo que caracteriza a ambas instituciones (Discurso del Secretario General del CFI, Ing. Juan J. Ciácerá, en ocasión de la firma del Convenio CFI-BNA).

Introducción

El presente Manual contempla los diversos procedimientos a ser empleados en el trabajo de las UEP's a lo largo del proceso completo del proyecto, es decir, desde su identificación, hasta la etapa de su seguimiento. Cada capítulo contiene los aspectos conceptuales específicos de cada fase del proyecto, así como la metodología básica correspondiente a su desarrollo.

Las recomendaciones contenidas en el Manual surgen fundamentalmente de la experiencia acumulada durante la operatoria S-47/90 del Fondo Federal de Inversiones, y de los resultados del Primer Encuentro Nacional de Unidades de Enlace Provincial, celebrado los días 31-07, 1 y 2-08 de 1991, en el cual surgió la demanda explícita de contar con un instrumento de este tipo. El mismo pretende trazar una rutina institucional que permita realizar las diferentes tareas orientadas a la promoción y ejecución de microemprendimientos productivos, de acuerdo con una distribución de roles y funciones que minimicen al máximo posible la aparición de desajustes o eventuales contradicciones.

El Manual comienza con el denominado "momento 0", referido al marco en el que se inscribe la operatoria CFI-BNA, que está constituido por los trabajos previos que la UEP debe realizar para la consecución de los objetivos planteados. Esos trabajos previos suponen, fundamentalmente, la sistematización del conocimiento de la provincia por medio de un diagnóstico operativo, y brindan el contexto necesario para encaminar la promoción de microemprendimientos en correspondencia con las orientaciones de política provincial.

En el Capítulo 1, se define operativamente el microemprendimiento, con el objeto de brindar a la UEP un marco acotado para los posteriores trabajos de identificación, selección y priorización de proyectos.

En el Capítulo 2, se especifican los roles y funciones de cada una de las instituciones intervinientes: CFI, provincias, UEP's, y el Banco de la Nación Argentina, por ser esta institución el agente financiero para la puesta en marcha de un nuevo tramo de financiamiento de proyectos de microemprendimientos productivos.

El Capítulo 3 hace referencia a los trabajos de identificación de ideas de proyecto, remitiendo a la actividad de gabinete como insumo previo que debe desarrollar la UEP para facilitar el relevamiento de iniciativas y necesidades (diagnóstico operativo), y señalándose las acciones concretas que debe desplegar la UEP en su relación con las diversas fuentes de ideas-proyecto detectadas. Se acompaña la Guía para la Identificación y Descripción de Ideas-Proyecto, junto con su correspondiente instructivo.

El capítulo 4 trata sobre la actividad de selección de las ideas de proyecto identificadas, aportando un conjunto de criterios metodológicos y recomendaciones para su desarrollo.

El Capítulo 5 contempla los principales aspectos de la actividad de formulación, delimitando en forma muy concreta los requerimientos de información que deben ser cubiertos en esta etapa, así como la relación a establecerse entre los técnicos de la UEP y los sujetos de los proyectos. Se adjunta también la correspondiente Guía para la Formulación de Proyectos, con su instructivo.

El Capítulo 6 se refiere al trabajo de priorización de proyectos, el cual se verifica una vez que, a partir de la formulación de las ideas de proyecto seleccionadas, se cuenta con suficiente información como para tomar decisiones sobre qué proyectos deben ser privilegiados, con arreglo a una serie de criterios.

El Capítulo 7 desarrolla el tema de la evaluación de proyectos de microemprendimientos, definiendo los objetivos de esta etapa y sus principales procedimientos. Concluye con una breve descripción del Programa para la Evaluación de Proyectos de Microemprendimientos (EVAMI) a ser utilizado.

En el capítulo 8 se realiza una reseña de los pasos administrativos que siguen a la presentación del proyecto para su financiamiento por la operatoria CFI-BNA, de acuerdo con el convenio suscripto.

El Capítulo 9 brinda una aproximación al tema del seguimiento de proyectos, distinguiéndose dos niveles fundamentales: a) el seguimiento global de la operatoria; y b) el seguimiento individual de los proyectos. A su vez, se desglosan dos objetivos del seguimiento: la asistencia técnica y la asistencia financiera, especificándose los correspondientes roles en cada uno de los niveles y áreas apuntadas.

El Manual cierra con una serie de anexos: la reglamentación de la operatoria CFI-BNA, contenido y metodología del diagnóstico operativo, rol y significación de las microempresas en la Argentina, y base de datos para la etapa de seguimiento de proyectos.

Por último, cabe remarcar que *cada UEP deberá adaptar los lineamientos generales contenidos en este Manual a las particulares condiciones de trabajo a desarrollar en su provincia*, lo que será convenido y coordinado con el respectivo responsable provincial siempre que ello sea necesario.

Desde esta perspectiva, la primera aproximación que significa este Manual al establecimiento de procedimientos y metodologías de carácter permanente y consensuado, es perfectible en función de la propia práctica y experiencia que se siga acumulando.

Definición del marco de la Operatoria CFI-BNA. Diagnóstico operativo.

El inicio de la Operatoria CFI-BNA, materializada a través del relevamiento de ideas-proyecto por parte de la UEP, presupone la necesidad de efectivizar una instancia previa -momento "0"- que consiste en la preparación de un diagnóstico operativo.

Este diagnóstico permitirá plantear la situación-problema que la idea-proyecto contribuirá a solucionar, así como las condiciones y el contexto en que la misma se insertará y se desarrollará.

El objeto básico de este diagnóstico es el de poder contar con un marco adecuado que permita establecer una *estrategia de operacionalización de esta línea de crédito en el contexto específico de la Provincia -esto es, de acuerdo con las políticas, planes y programas vigentes-, y definir prioridades con respecto a:*

- * tipo de actividad productiva a promover; y/o
- * población a beneficiar; y/o
- * áreas específicas a seleccionar; y/u
- * otros aspectos que considere relevantes la Provincia

Para su ejecución, en el Anexo I se sugiere un esquema de trabajo orientado específicamente a la identificación de ideas-proyecto a partir de la selección de zonas prioritarias, pero cuyo alcance se extiende, en términos de información lograda, al resto de las etapas del proyecto.

Capítulo 1: Caracterización del microemprendimiento

1.1. Definición operativa

Las definiciones más usuales de la microempresa en la Argentina, se apoyan en dos dimensiones básicas: la cantidad de personal ocupado (tanto empleadores como empleados), y el monto de capital invertido en la misma.

El CFI, a partir de la experiencia surgida de la operatoria S-47/90 dirigida al financiamiento de microemprendimientos, ha establecido como criterios para su definición, los siguientes indicadores:

- * cantidad de personal ocupado remunerado, independientemente del tipo de relación que exista entre los productores directos (cooperativa, cooperativa de trabajo, sociedad de hecho, sociedad anónima de trabajadores, o mera empresa nominal); no más de 7 personas.
- * inversión total: no superior a 60.000 dólares (base: U\$S 45.000, más préstamo tope: U\$S 15.000)(*).
- * capital invertido por puesto de trabajo generado: hasta 4.000 dólares.
- * ingreso del grupo familiar: no superior a los 20.000 dólares anuales.
- * patrimonio familiar: no superior a 100.000 dólares (*).

Los parámetros anteriormente indicados deben tomarse con cierta flexibilidad, ya que apuntan a brindar una guía a los técnicos de las UEP's para identificar un microemprendimiento respecto de otros, sobre todo *desde el punto de vista del sujeto del proyecto*, lo que se advierte sobre todo en los tres últimos criterios (en lo que respecta a los dos últimos, se refieren específicamente a proyectos unipersonales).

Por otra parte, estos criterios son aplicables, en principio, a la definición de microempresas dedicadas a actividades industriales, comerciales y de servicios. En el caso del sector agropecuario, los indicadores son sustancialmente distintos, ya que se debería enfatizar cantidad de hectáreas y personal empleado. No obstante ello, se entiende que los criterios empleados por el CFI contemplan microemprendimientos agropecuarios, tales como granjas y huertas.

(*) Sujeto a aprobación

La operatoria CFI-BNA define a los proyectos de microemprendimientos a financiar, a partir de la caracterización de los usuarios y del patrimonio afectado a la actividad. En ese sentido, en la Reglamentación se estipula que dicha operatoria estará dirigida a "pequeños productores, y artesanos, ya se trate de personas físicas o jurídicas que desarrollan actividades económicamente rentables, que estén en condiciones de obligarse financieramente con el Banco y cuyo patrimonio afectado a la actividad no supere los U\$S 30.000" (Ver Anexo II, Reglamentación de la Operatoria CFI-BNA, numeral 1).

1.2. Características más relevantes de las microempresas existentes

Las microempresas presentan en nuestro país, por lo general, las siguientes características:

- * Desde el punto de vista del tipo de actividad o bienes producidos: producción de bienes-salarios -de escasa elaboración-; bienes intermedios -por ejemplo, para la construcción-; y en menor medida, bienes finales de transformación relativamente simple.
- * Desde el punto de vista de su inserción en la estructura productiva: abastecen mercados locales, y se hallan por lo general subordinadas a otras empresas -grandes o medianas- en su participación en los diversos mercados de bienes que producen o consumen, sin posibilidades de incidir en la formación de precios. Por otra parte, su vinculación con el resto de las empresas es sumamente débil, lo que en el sector industrial se evidencia por la escasa integración de las subramas en las que predominan, con otras más dinámicas -por ejemplo, bajo la forma de subcontratación-.
- * Desde el punto de vista socio-organizativo: constituyen empresas de tipo familiar y/o artesanal, con un bajo nivel de calificación laboral, bajo nivel tecnológico, escasa división del trabajo al interior de la unidad productiva y, por lo tanto, mayor propensión a la intercambiabilidad de funciones. De esto se deriva niveles de productividad inferiores a los que alcanzan otras empresas pequeñas y medianas.
- * Desde el punto de vista institucional: presentan debilidad en su constitución jurídico-formal como empresas, con escasas posibilidades de acceso a líneas de crédito tradicional; y escasa participación en entidades empresariales representativas.

Las características arriba señaladas, si bien pueden considerarse como predominantes, no obstan para considerar que cierto segmento microempresarial ha desarrollado capacidad de acumulación -lo que implica, por tanto, la superación de la reproducción simple-, incorporando formas de gestión empresarial,

la adaptación de innovaciones tecnológicas, y logrando niveles de productividad cercanos a empresas de tamaño más grande. Esto da cuenta de la heterogeneidad del universo microempresarial, cuyas diversas connotaciones es necesario tener en cuenta a la hora de la identificación de proyectos de microemprendimientos (ver Anexo III: Rol y significación de las microempresas en la estructura socioeconómica argentina).

Capítulo 2: Esquema operativo y relaciones institucionales involucradas en el proceso de identificación, formulación, evaluación y seguimiento de proyectos de microemprendimientos productivos.

2.1. Definición

Las acciones de capacitación, asistencia técnica y asistencia financiera puestas en marcha con el objeto de promover proyectos de microemprendimientos productivos, conjugan el trabajo y la intervención de varios recursos institucionales, en un proceso escalonado y armónico de responsabilidades distribuidas en roles y funciones.

Las instituciones que intervienen en dicho proceso son:

- a. el Consejo Federal de Inversiones
- b. las provincias
- c. el Banco de la Nación Argentina

En el caso de la operatoria S-47/90, el CFI concentró los roles de capacitación, asistencia técnica y asistencia financiera. En el caso de la operatoria que surge del convenio entre el CFI y el Banco de la Nación Argentina (BNA), la asistencia financiera es una responsabilidad compartida por ambas instituciones, suponiendo por lo tanto una mayor desagregación en los roles y funciones correspondientes.

En ese sentido, pueden distinguirse relaciones institucionales de carácter más permanente (CFI-provincias), que implican la instrumentación de procedimientos y modalidades de trabajo que trascienden el marco puntual que se deriva de un determinado tipo de financiamiento; de aquellas que, como en el presente caso del Convenio CFI-BNA, se ponen en movimiento en respuesta a las particulares condiciones planteadas por esta fuente de financiamiento.

Más allá de estas consideraciones, se entiende que es posible establecer una rutina institucional lo suficientemente estable, que permita eventuales modificaciones para su adaptación a requisitos exigidos por otras fuentes de financiamiento.

El Consejo Federal de Inversiones interviene en este proceso fundamentalmente a través de la Dirección de Proyectos, que se halla estructurada en dos Areas: Formulación y Evaluación de Proyectos (FEP), e Implementación de Programas de Inversión (IPI) (El Fondo Federal de Inversiones -FFI- participa en la Comisión de Evaluación final de los proyectos.

Las provincias, por su parte, lo hacen principalmente a través de las Unidades de Enlace Provincial (UEP's); y el Banco de la Nación Argentina (agente financiero), por medio del Departamento de Evaluación de Proyectos (sede central) y sus sucursales locales.

2.2. Roles de cada una de las instituciones intervinientes

CFI	-	Disposición de recursos técnicos y materiales para la capacitación, asistencia técnica y financiera.
-----	---	--

Provincia	-	Disposición de recursos técnicos y materiales para la formación y mantenimiento de la UEP
	-	Apoyo político e institucional a la UEP, para garantizar su funcionamiento

UEP	-	Agente promotor e inductor de proyectos para el desarrollo provincial
	-	Nexo entre el CFI y la provincia

BNA	-	Disposición de recursos técnicos y materiales para la asistencia financiera
	-	Gestión administrativa para la satisfacción de los requerimientos legales y administrativos de los proyectos presentados para su financiamiento por la operatoria

2.3. Funciones de las instituciones intervinientes

CFI	-	Hasta la tramitación del financiamiento: Asistir a la UEP en el proceso completo del proyecto, es decir, desde su identificación hasta su evaluación (puntos 1 a 9 del esquema operativo).
-----	---	--

La modalidad para llevar a cabo esta función consiste en la asignación, a cada UEP, de un profesional especializado en formulación y evaluación de proyectos, perteneciente al Área de Formulación y Evaluación de Proyectos (FEP), y denominado responsable provincial, el cual a su vez es asistido por un equipo de técnicos auxiliares.

El responsable provincial es el interlocutor técnico entre el CFI y la UEP. Esto implica que *la UEP canalizará hacia el CFI las demandas y problemas de carácter técnico referidos al desarrollo de sus funciones, a través del responsable provincial*, para que éste contribuya a su resolución ya sea por sí mismo, o bien por otros medios y estrategias posibles desde este Organismo.

Las tareas que asume el CFI a través del responsable provincial de la FEP, suponen diversas alternativas:

- a. En cuanto a capacitación y asistencia técnica: Participación en el trabajo referido a las diversas etapas del ciclo del proyecto -identificación, selección y priorización, formulación y evaluación-, aportando criterios metodológicos y definiendo estrategias apropiadas para cada una de las mismas. *El grado de participación e intervención técnica del responsable provincial en cada una de las etapas aludidas es inversamente proporcional al grado de experiencia y consolidación que posea cada UEP.* A su vez, hace particular referencia a la *capacitación en servicio y asistencia técnica específica al personal de la UEP*, y, eventualmente, a otros equipos técnicos provinciales que participen directamente en cada una de las etapas señaladas.

Por lo tanto, dicha participación e intervención técnica adquirirá, en cada provincia, modalidades particulares según las necesidades que presente cada una de las mismas. Por ejemplo, en algunas de ellas la intervención técnica se verá reforzada en las etapas de identificación, selección y priorización de proyectos, más que en las de formulación y evaluación; una situación inversa puede registrarse en otras.

b. En cuanto a asistencia financiera:

- Provisión de viáticos y recursos materiales para la realización de la actividad de identificación de ideas-proyecto, el Inventario de Proyectos, y acciones de capacitación.

- Aporte del FFI para el financiamiento de proyectos de microemprendimientos, cuando estos se acojan a líneas crediticias que lo involucran.

CFI	-	Luego de otorgado el crédito: Asistir a la UEP en el proceso de seguimiento y evaluación ex-post de los proyectos
-----	---	---

CFI	-	Realizar el seguimiento global de la operatoria
-----	---	---

Provincia	-	Promover la coordinación e interacción de los diversos organismos y reparticiones provinciales que se hallen involucrados directa o indirectamente en políticas y programas dirigidos a microemprendimientos
-----------	---	--

UEP

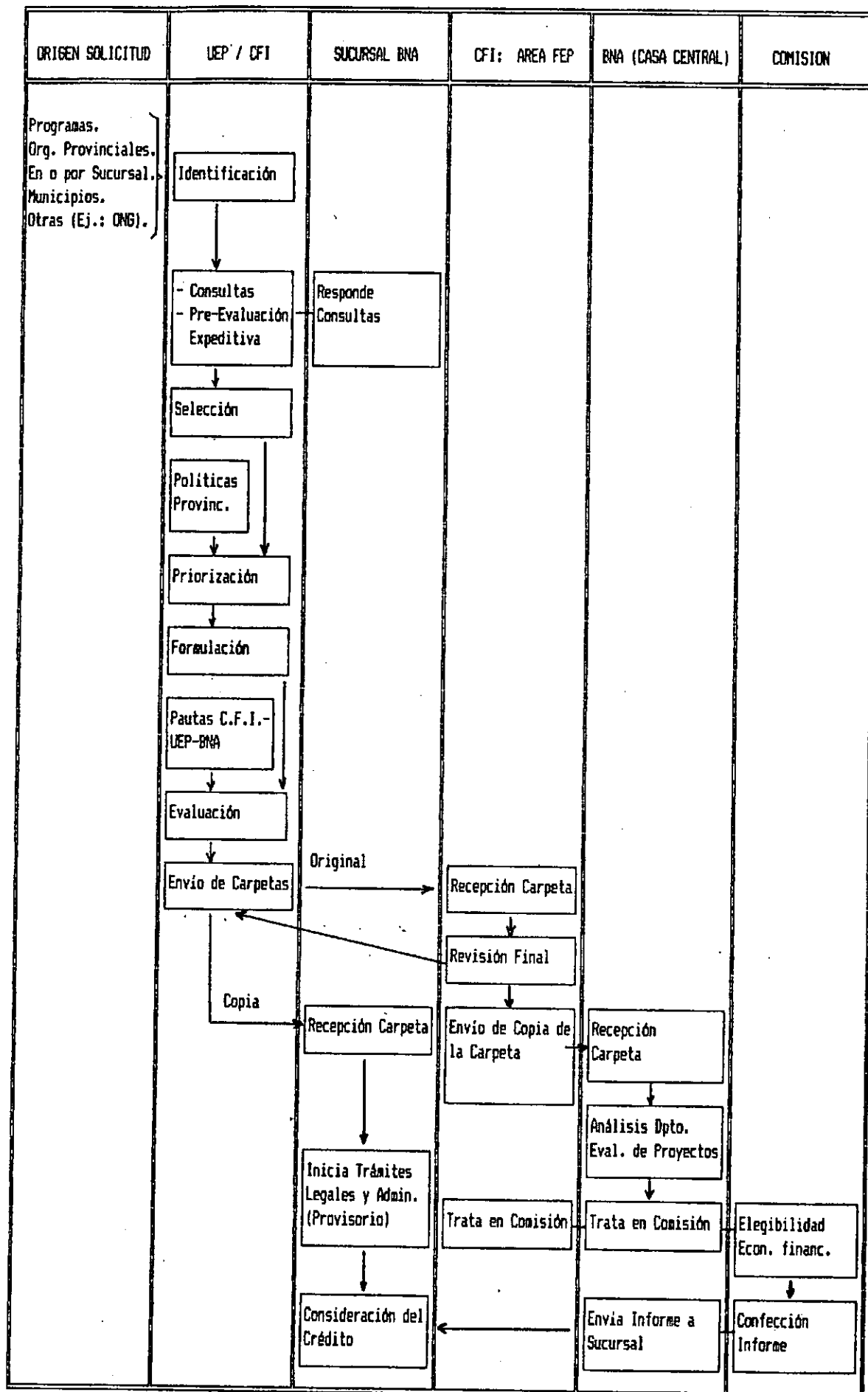
- Realizar diagnósticos operativos que permiten el desarrollo del trabajo de identificación de ideas-proyecto
- Ingresar las ideas-proyecto identificadas al Inventario de Proyectos. Mantener actualizada la información contenida en el mismo
- Establecer criterios para la selección y priorización de proyectos
- Asistir a los sujetos potencialmente beneficiarios en la formulación de proyectos de microemprendimientos
- Crear y mantener actualizado un Banco de Datos con información relevante para la actividad de formulación
- Aplicar el sistema computacional para la evaluación de proyectos de microemprendimientos (EVAMI)
- Organizar la carpeta de los proyectos (expediente) a ser enviados al Area de Formulación y Evaluación de Proyectos del CFI para su revisión final
- Contribuir con el agente financiero (BNA) en la recolección de la información de carácter legal y administrativo, relativa a los beneficiarios
- Detectar demandas y ofertas de capacitación y asistencia técnica, tanto para el desarrollo de sus propias tareas, como para las necesidades de evolución de los proyectos financiados
- Participar en la actividad de seguimiento de los proyectos, tanto en el aspecto global (operatoria) como en el puntual (proyectos individuales). Realizar informes periódicos al respecto.
- Establecer las relaciones institucionales necesarias, dentro y fuera del ámbito provincial, para facilitar el desarrollo de sus tarea

BNA

- Aportar recursos materiales para el financiamiento de proyectos de microemprendimientos
- Realizar, conjuntamente con el CFI, la revisión final de los proyectos presentados para su financiamiento
- Recolectar la información legal y administrativa de los proyectos que tuvieran conformidad
- Otorgar los préstamos acordados
- Realizar el seguimiento financiero (auditoría e inspección) de los proyectos
- Realizar informes periódicos sobre la situación financiera de la operatoria

Para una mejor visualización de lo expuesto, se adjunta un esquema operativo del proceso del proyecto y las intervenciones de cada una de las instituciones involucradas.

OPERATORIA CFI-BNA: ESQUEMA DEL PROCESO OPERATIVO



Capítulo 3: La identificación de ideas-proyecto

3.1. Objetivos de esta etapa

Este primer momento del "ciclo del proyecto" tiene por objetivo identificar diversas alternativas de respuesta o soluciones a necesidades, iniciativas y aspiraciones de desarrollo de la comunidad, expresadas en microemprendimientos productivos.

De acuerdo con su origen, estas ideas-proyecto pueden provenir de:

- * Programas provinciales
- * Organismos sectoriales provinciales
- * Municipios
- * Organizaciones no gubernamentales (ONG)
- * Presentaciones espontáneas por parte de titulares de proyectos
- * Derivaciones de las sucursales del Banco de la Nación Argentina
- * Trabajo de relevamiento en zonas seleccionadas por la UEP
- * Inventario de ideas-proyecto, donde éste estuviera en marcha

En realidad esta etapa de identificación de la idea constituye la *primera prueba de viabilidad del futuro proyecto a partir de mínimos elementos de información*, pero que tendrán que ser *suficientes para decidir continuar con la formulación detallada del proyecto y establecer su prioridad, o bien descartarlo total o parcialmente -por ejemplo, sugiriendo un replanteo del mismo, o derivándolo a otra operatoria-*.

Operativamente, esta etapa tiene como producto final, la identificación y descripción de ideas de proyecto conforme con el formulario adjunto que se presenta al final de este capítulo.

3.2. Orientaciones básicas para la identificación de ideas-proyecto

En esta etapa inicial del proceso de identificación, formulación, evaluación y financiamiento de proyectos de microemprendimientos -que supone la difusión y presentación de la operatoria y sus objetivos entre las instituciones, asociaciones, agentes sociales que pueden generar ideas-proyectos-, es importante hacer muy explícito el tipo o características de los proyectos que busca identificar la UEP y que se encuadran dentro de la misma.

En este sentido, importa tener en cuenta los siguientes criterios:

- i. grado de compatibilización de la idea-proyecto con la problemática básica reconocida en la comunidad en la cual se insertará.
- ii. grado de compromiso y participación de la comunidad en la identificación de la idea-proyecto.
- iii. en cuanto al sujeto social o población meta:
 - población de escasos recursos, con necesidades básicas insatisfechas, debido a sus bajos ingresos, y sin acceso al crédito institucional;
 - población que, integrándose a un microproyecto, hará de éste su principal medio de vida -en ciertos casos, cuando el proyecto alcance su plena maduración- y su principal fuente de ingresos;
 - favorecimiento de la formación de asociaciones de beneficiarios (conjunto de socios, empresas asociativas, cooperativas, etc.) como sujetos del microemprendimiento;
 - experiencia de los beneficiarios en la actividad productiva y/o conocimientos sobre la misma;
- iv. actividad económica; empleo:
 - producción de bienes;
 - servicios de apoyo directo a la producción y en lo posible, promovido por beneficiarios que ya se encuentran en la producción;
 - generación de nuevos puestos de trabajo
- v. encuadramiento del microproyecto en términos del financiamiento a otorgar: en este caso, se hace referencia a los términos de la operatoria CFI-BNA, mencionados en el capítulo 1 (ver, para más detalles, Anexo II: Reglamentación de la Operatoria CFI-BNA).

3.3. Procedimiento de trabajo

Las acciones concretas de identificación se relacionan directamente con:

- * el insumo previo que supone la elaboración de un diagnóstico operativo de la Provincia, que permitirá a la UEP detectar zonas de interés provincial en cuanto a promoción de proyectos de microemprendimientos se refiere, y *realizar la tarea de inducción de alternativas de inversión ligadas a este tipo de empresas* (ver Anexo I).
- * la *relación activa con otros organismos provinciales, áreas responsables de planes y programas de desarrollo provincial que involucren a microemprendimientos productivos y municipios, que posibilitará la canalización de ideas-proyecto presentadas a los mismos, hacia la operatoria CFI-BNA.*
- * la vinculación con organizaciones no gubernamentales (ONG), con el mismo objetivo expresado en el punto anterior.
- * la *relación con sujetos o titulares de proyectos de microemprendimientos productivos que realicen una presentación espontánea ante la UEP de sus propuestas de inversión.*
- * la interacción con las sucursales locales del Banco de la Nación Argentina, en la medida en que las mismas deriven ideas-proyecto hacia la UEP.
- * la revisión del Inventario de Ideas-Proyecto, en el caso de que el mismo ya estuviera en funcionamiento.

Estas constituyen fuentes alternativas de ideas-proyecto; suponen una acción previa de difusión y presentación de los objetivos generales de la operatoria CFI-BNA, y plantean acciones diversas con un mismo objetivo: el llenado de la Guía para la Identificación y Descripción de Ideas-Proyecto.

Es en el momento del llenado de la mencionada guía, en el que probablemente los técnicos de la UEP entren en contacto con los sujetos potencialmente beneficiarios. En ese primer contacto, corresponde informar a dichos sujetos de las condiciones de la línea de financiamiento, así como de los objetivos que se persiguen a partir de la promoción y financiamiento de proyectos de microemprendimientos productivos, orientándolos convenientemente en la primera formulación integral del proyecto que será volcada en el formulario de identificación.

De la relación que se establezca con las diversas instituciones señaladas anteriormente, así como con los potenciales beneficiarios, depende que el desarrollo de esta etapa guarde correspondencia con los objetivos generales de la operatoria.

En ese sentido, la UEP deberá manejar con cautela su actitud frente a las expectativas que seguramente despertará su intervención técnica, brindando una adecuada contención y orientación a los sujetos con los que se entrevistaste.

Lo más probable es que la gente pregunte, antes que nada, por el financiamiento, sus condiciones y tiempos. Frente a esto, el técnico de la UEP no sólo debe informar, sino que debe también intentar *conciliar esa necesidad con la de una correcta formulación de la idea-proyecto que permita, posteriormente, su conversión en proyecto a ser financiado.*

1. PROYECTO NRO.:

2. INGRESADO EL: __/__/__

3. MODIFICADO EL: __/__/__

IDENTIFICACION Y DESCRIPCION DE IDEAS-PROYECTO

I. IDENTIFICACION DE LA IDEA PROYECTO

4. **NOMBRE DEL PROYECTO:**

5. **RESUMEN DEL PROYECTO:**

6. **SECTOR AL QUE PERTENECE EL PROYECTO:**

7. **LOCALIZACION GEOGRAFICA DEL PROYECTO:**
7.1. Provincia: _____
7.2. Municipalidad: _____
7.3. Localidad: _____
7.4. Departamento: _____
7.5. Microregión: _____
7.6. Región: _____
7.7. ¿Se adjunta mapa? SI NO
7.8. De: _____

8. **CARACTER DE LA ZONA DONDE SE LOCALIZARA EL PROYECTO:**
8.1. Urbana: 8.2. Semiurbana: 8.3. Rural:

9. **CONCENTRACION DE LA POBLACION DE LA ZONA DE LOCALIZACION:**
9.1. Concentrada: 9.2. Semiconcentrada: 9.3. Dispersa:

10. PROGRAMA: _____

11. ORIGEN DE LA IDEA PROYECTO: _____

11.1. ___/___/___
FECHA

12. ORGANIZACION EMPRESARIAL:

- Unipersonal:
- Sociedad (S.R.L., Colectiva, Comandita, De Hecho):
- Cooperativa:
- Otra:

13. PERSONAS FISICAS RESPONSABLES DEL PROYECTO:

Nombre y Apellido	Tareas a Desarrollar	Dirección	TELEFONO

14. ESTADO DEL PROYECTO AL: ___ / ___ / ___

14.1. Antigüedad: ___ MESES 14.2. Etapa Actual: _____

II. DESCRIPCION DE LA IDEA PROYECTO

15. **OBJETIVO PRINCIPAL:**

16. **TIPOS DE ACCIONES REQUERIDAS PARA ALCANZAR EL OBJETIVO:**

Asistencia Técnica: Capacitación: Financiación: Investigación:

Promoción:

Otro: _____

17. **JUSTIFICACION DEL PROYECTO:**

18. **BENEFICIOS SOCIALES ESPERADOS:**

19. **CARACTERISTICAS SOCIO-ECONOMICAS Y EMPRESARIALES DE LOS DESTINATARIOS:**

Nombre y Apellido	Ocupación Actual	Otros Antecedentes de los Beneficiarios relevantes p/el Proyecto a iniciar	Capacidad Gerencial

20. **CANTIDAD DE NUEVOS EMPLEOS A CREARSE:**

20.1. Durante el Desarrollo - Permanentes: ____% Eventuales: ____%

20.2. Durante la Operación - Permanentes: ____% Eventuales: ____%

21. PRODUCTOS Y/O SERVICIOS A ELABORAR Y VALOR DE VENTA CORRESPONDIENTE AL 1ER. AÑO:

Descripción	Código	Vol/Año	UM	Tipo de Mercado	%DI	Valor de Venta (Anual)
21.1. _____	<input type="text"/>	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
21.2. _____	<input type="text"/>	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
21.3. _____	<input type="text"/>	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
21.4. _____	<input type="text"/>	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____

22. PROYECTO:

22.1. Nuevo 22.2. Ampliación 22.3. Reparación 22.4. Adecuación

22.5. Descripción Actividad Existente: _____

23. ¿SE ADJUNTA CROQUIS O PLANO DEL PROYECTO?: SI NO

24. OBRAS Y EQUIPOS REQUERIDOS POR EL PROYECTO:

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

25. METODOS DE PRODUCCION REQUERIDOS. TECNOLOGIAS A EMPLEAR:

26. **RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES DISPONIBLES Y FALTANTES PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO:**

	Disponibles		Faltantes	
	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Especialidad
26.1. Humanos:				

26.2. **Materia Prima y Materiales necesarios para el Proyecto.**
Origen de los mismos:

Disponibles			Faltantes		Origen		
Tipo Materia Prima y/o Materiales	Cantidad	U.Med.	Cantidad	U.Med.	Local	Prov.	Extraprov.

27. **TIEMPOS ESTIMADOS (EN MESES) PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO:**

- 27.1. Para la Formulación y Evaluación: _____ MESES
- 27.2. Para la Ejecución: _____ MESES
- 27.3. Para la Puesta en Marcha: _____ MESES

28. **COSTO TOTAL DEL PROYECTO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO (En Australes):**

	Aporte Propio	Crédito solicit. al F.F.I.	Otros aportes (Créditos, Otros Especificar)
Activo Fijo			
Capital de Trabajo			
COSTO TOTAL			

I N S T R U C T I V O

- * Este formulario deberá ser completado conjuntamente entre la UEP y el/los Beneficiarios.
 - * En los items en que hay distintas opciones, se deberá marcar con una "X" en el casillero de la opción correspondiente.
-

6. SECTOR AL QUE PERTENECE EL PROYECTO:

Colocar la denominación correspondiente al Sector en que se encuadra el proyecto según lo indicado en el Anexo 1.

7. LOCALIZACION GEOGRAFICA DEL PROYECTO:

7.1. PROVINCIA:

Colocar la denominación de la Provincia a la que corresponde el proyecto y la sigla respectiva según lo indicado en el Anexo 2.

7.6. REGION:

Colocar la denominación de la Región según lo indicado en el Anexo 3, en el caso de que el Proyecto tenga influencia socio-económica a este nivel.

10. PROGRAMA:

Colocar, si existe, la denominación y/o número del Programa Municipal, Regional o Provincial en el cual se encuadra el Proyecto.

11. ORIGEN DE LA IDEA PROYECTO:

Colocar la denominación de la o las entidades que originaron la idea-proyecto, según lo indicado en el Anexo 4.

13. PERSONAS FISICAS RESPONSABLES DEL PROYECTO:

Indicar los datos de las personas responsables legales del proyecto y las tareas - actividades concretas que desarrollarán en relación al proyecto.

14. ESTADO DEL PROYECTO:

14.1 ETAPA ACTUAL: Inicialmente se colocará la denominación y el código de la etapa (según lo indicado en el Anexo 5), en la cual se encontraba el proyecto al ser relevado o enunciado por primera vez.

15. OBJETIVO PRINCIPAL:

Explicitar los objetivos tanto desde la perspectiva de los beneficiarios directos del proyecto como de la comunidad en que se insertan.

17. JUSTIFICACION DEL PROYECTO:

Indicar en forma concisa las razones más relevantes que justifican por qué se propone el proyecto.

21. PRODUCTOS Y/O SERVICIOS A GENERAR Y VALOR DE VENTA CORRESPONDIENTE:

Indicar los principales productos y/o servicios que se generan con la implementación del proyecto, detallando para cada uno, según corresponda:

- La denominación del producto y/o servicio según lo indicado en el Anexo 6.
- Volumen a generar anualmente.
- La unidad de medida, según lo indicado en el Anexo 7.
- El tipo de mercado a satisfacer con los productos y/o servicios puntualizados según lo indicado en el Anexo 6.
- El porcentaje de demanda insatisfecha (DI) en el mercado más importante a cubrir, si se conociere.
- Valor de venta anual: supone una aproximación al precio de venta del producto, multiplicado por el volumen/año.

25. METODOS DE PRODUCCION REQUERIDOS:

Indicar los métodos de producción proyectados, citando para cada uno las tecnologías propuestas. Explicitar los pasos del proceso productivo.

26. RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES DISPONIBLES Y FALTANTES:

26.1 HUMANOS:

- a) La cantidad, la especialidad (profesionales, técnicos, administrativos u operarios) de los recursos humanos disponibles para el desarrollo del proyecto; y
- b) La cantidad y especialidad del personal faltante para concretar el mismo.

26.2 MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES:

- a) Tipo de materia prima/material, cantidad y origen de estos recursos materiales disponibles para el desarrollo del proyecto; y
- b) Lo mismo con respecto a las materias primas y materiales faltantes para concretar el proyecto.

28. COSTO TOTAL DEL PROYECTO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

Activo Fijo: Lo constituyen los valores de: terreno, edificio, maquinarias, herramientas, mobiliario, vehículos e instalaciones.

Activo de Trabajo: Lo constituyen los valores de: materias primas, materiales, productos semi-terminados y terminados, disponibilidades en caja y bancos.

29. COSTO DE PRODUCCION ANUAL:

Para este cálculo tener en cuenta la producción del 1er. año que figura en el ítem 21., y su costo de producción.

30. FACTORES LIMITANTES Y/O REQUERIMIENTOS ADICIONALES PARA CONCRETAR EL PROYECTO:

Indicar, si existen, qué impedimentos u obstáculos tiene o puede tener el proyecto para ser concretado (por ejemplo: obras de infraestructura básica faltante, etc.) o qué requerimientos adicionales deben tenerse presentes para el desarrollo de la idea-proyecto.

31. ANTECEDENTES:

Indicar si en la Municipalidad, en la Provincia, en el C.F.I. u otro organismo, existen antecedentes acerca del proyecto.

En caso afirmativo, detallar: tipo de antecedentes (estudio especial, prefactibilidad, proyecto, etc.); nombre del organismo o repartición que lo posee; fecha del trabajo y el número del expediente o de identificación si existe.

32. OBSERVACIONES O COMENTARIOS ADICIONALES:

En este punto se podrán incluir comentarios o información adicional o bien, ampliar la correspondiente a alguno de los puntos anteriores, en cuyo caso se solicita colocar el número y el nombre del dato afectado.

Se sugiere agregar una opinión de la UEP sobre las condiciones y antecedentes del solicitante.

En particular, se solicita de la UEP, un primer balance sobre las posibilidades efectivas de colocación de los productos teniendo en cuenta las condiciones de oferta del mismo (precio, calidad, acceso a mercados, comercialización, etc.), frente a la competencia existente; posibles niveles de demanda actual y potencial, etc. Ventajas comparativas del proyecto frente a la competencia existente.

29. **COSTO DE PRODUCCION DEL 1ER. AÑO (En Australes):** _____

30. **FACTORES LIMITANTES Y/O REQUERIMIENTOS ADICIONALES PARA CONCRETAR EL PROYECTO:**

31. **ANTECEDENTES:**

	TIPO	ORGANISMO	FECHA	EXP. NRO.
a.	_____	_____	___/___/___	_____
b.	_____	_____	___/___/___	_____
c.	_____	_____	___/___/___	_____

32. **OBSERVACIONES O COMENTARIOS ADICIONALES:**

A N E X O

1. SECTOR AL QUE PERTENECE EL PROYECTO.
2. SIGLAS DE PROVINCIA.
3. REGIONES.
4. NATURALEZA DE LAS ENTIDADES QUE ORIGINARON LA IDEA-PROYECTO.
5. ETAPAS DE UN PROYECTO.
6. TIPO DE PRODUCTO, DE SERVICIO Y DE MERCADO.
7. UNIDAD DE MEDIDA.

ANEXO 1: SECTOR AL QUE PERTENECE EL PROYECTO

DENOMINACION DEL SECTOR	CODIGO
Comercio	0800
Infraestructura Básica. Energía	3205
Infraestructura Básica. Infraestructura vial	3210
Infraestructura Básica. Hotelera	3215
Infraestructura Básica. Riego y Drenaje	3220
Infraestructura Básica. Saneamiento: agua potable	3225
Infraestructura Básica. Saneamiento: desagües cloacales	3230
Infraestructura Básica. Saneamiento: desagües pluviales	3235
Infraestructura Básica. Saneamiento: efluentes sólidos	3240
Infraestructura Básica. Saneamiento: residuos	3245
Infraestructura Básica. Saneamiento: gas	3250
Infraestructura Básica. Saneamiento: otro	3259
Infraestructura Básica. Transporte	3260
Infraestructura Básica. Ordenamiento Territorial	3265
Infraestructura Básica. Otro	3299
Institucional. Equipamiento institucional	3305
Institucional. Legislación	3310
Institucional. Racionalización administrativa	3315
Institucional. Regulación	3320
Institucional. Servicio de apoyo	3325
Institucional. Otro	3399
Productivo Agropecuario. Agrícola	6005
Productivo Agropecuario. Agrícola Ganadero	6007
Productivo Agropecuario. Forestal	6010
Productivo Agropecuario. Frutícola	6015
Productivo Agropecuario. Frutihortícola	6018
Productivo Agropecuario. Granja	6020
Productivo Agropecuario. Ganadero	6025
Productivo Agropecuario. Hortícola	6030
Productivo Agropecuario. Huerta-Granja	6050
Productivo Agropecuario. PYMES	6060
Productivo Agropecuario. Varios Sectores	6070
Productivo Agropecuario. Otro	6099
Productivo. Artesanías	6105
Productivo. Construcción (galpones, tinglados, etc.)	6110
Productivo. Materiales para Construcción	6112
Productivo. Minero	6115
Productivo. Piscícola	6120
Productivo. Turismo	6125
Productivo. PYMES	6130
Productivo. Varios Sectores	6140
Productivo. Otro	6199

DENOMINACION DEL SECTOR	CODIGO
Productivo Industrial. Alimentación	6205
Productivo Industrial. Bebidas	6206
Productivo Industrial. Agro-industrial	6210
Productivo Industrial. Maderero	6215
Productivo Industrial. Metalúrgico	6220
Productivo Industrial. Metal - Mecánica	6225
Productivo Industrial. Tabaco	6228
Productivo Industrial. Textil y confecciones	6230
Productivo Industrial. Química	6235
Productivo Industrial. PYMES	6240
Productivo Industrial. Varios Sectores	6250
Productivo Industrial. Otro	6299
Productivo. Servicios p/la Producción: almacenamiento	6305
Productivo. Servicios p/la Producción: comercial	6310
Productivo. Servicios p/la Producción: distribución	6315
Productivo. Servicios p/la Producción: PYMES	6320
Productivo. Servicios p/la Producción: Varios Sectores	6330
Productivo. Servicios p/la Producción: otro	6399
Servicios Sociales. Asistencia, prom. y seg. social	7205
Servicios Sociales. Educación y cultura	7210
Servicios Sociales. Recreación	7215
Servicios Sociales. Salud	7220
Servicios Sociales. Servicios comunales	7225
Servicios Sociales. Vivienda	7230
Servicios Sociales. Otro	7299
Varios	8000

ANEXO 2: SIGLAS DE PROVINCIA .

PROVINCIA	SIGLA
Capital Federal	C
Buenos Aires	B
Catamarca	K
Córdoba	X
Corrientes	W
Chaco	H
Chubut	U
Entre Ríos	E
Formosa	P
Jujuy	Y
La Pampa	L
La Rioja	F
Mendoza	M
Misiones	N
Neuquén	Q
Río Negro	R
Salta	A
San Juan	J
San Luis	D
Santa Cruz	Z
Santa Fe	S
Santiago del Estero	G
Tierra del Fuego	V
Tucumán	T

ANEXO 3: REGIONES (1)

REGION	CODIGO
Chubut Santa Cruz Tierra del Fuego	1
La Pampa Neuquén Río Negro	2
Mendoza San Juan San Luis	3
Catamarca La Rioja Santiago del Estero	4
Jujuy Salta Tucumán	5
Buenos Aires Córdoba Municipalidad de Buenos Aires	6
Corrientes Entre Ríos Misiones	7
Chaco Formosa Santa Fe	8

(1) Esta regionalización fue aprobada por Asamblea y es utilizada en el C.F.I. con fines operativos.

ANEXO 4: NATURALEZA DE LAS ENTIDADES QUE ORIGINARON LA IDEA-PROYECTO

DENOMINACION	CODIGO
Poder Ejecutivo Nacional	01
Poder Legislativo Nacional	02
Poder Ejecutivo Provincial	03
Poder Legislativo Provincial	04
Poder Ejecutivo Municipal	05
Concejo Deliberante	06
Entidad intermedia que actúa en el ámbito nacional (1)	07
Entidad intermedia que actúa sólo en el ámbito regional (1)	08
Entidad intermedia que actúa sólo en el ámbito provincial (1)	09
Entidad intermedia que actúa sólo en el ámbito municipal (1)	10
Entidad creada específicamente para el proyecto	11
Grupos organizados sin personería jurídica	12
Privados (2)	13
Otros	99

- (1) Cámara empresaria, gremios, cooperadora, cooperativas, etc.
(2) Empresas, particulares.

ANEXO 5: ETAPAS DE UN PROYECTO

ETAPA	CODIGO
Descripción de la idea	1
Anteproyecto preliminar	2
Anteproyecto definitivo	3
Proyecto definitivo	4

ANEXO 6: TIPO DE PRODUCTO, DE SERVICIO Y DE MERCADO

TIPO DE PRODUCTO:

DENOMINACION	CODIGO
Agua mineral	0005
Artesanía	0010
Carne: aviar	0805
caprina	0810
conejo	0815
porcina	0820
ovina	0825
vacuna	0850
equina	0860
varias	0870
Cereales: granos finos	0900
granos gruesos	0905
oleaginosos	0910
varios	0920
Pasturas	0925
Forrajeras	0930
Frutas	2005
Granja	2405
Hielo	2805
Huerta	2810
Huevos	2820
Algodón	2830
Yerba	2835
Lana	2840
Arroz	2845
Tambo	2850
Maderas	4805
Materiales de construcción	4810
Miel	4815
Minería	4820
Muebles: de madera	4825
de metal	4830
Pieles naturales	6005
Piscícolas	6010
Tabaco	7605
Telas	7610
Turismo	7615
Vestido	8405
Zapatos	9805
Vitivinicultura	9810
Silvicultura	9820
Viveros	9830
Sanidad Animal	9840
Sanidad Vegetal	9850
Maquinarias	9860
Hacienda	9865
Comercio	9900

TIPO DE SERVICIO:

DENOMINACION	CODIGO
Agua	5005
Apoyo comunitario	5010
Cloacas	5105
Cultural	5110
Desagües pluviales	5155
Educativo	5205
Gas	5305
Infraestructura vial	5405
Luz	5555
Recolección de residuos	5825
Recreación	5830
Seguridad	5845
Transporte	5865
Telecomunicaciones	5870
Varios	5871
Otros	5872

TIPO DE MERCADO:

DENOMINACION	CODIGO
Local	1
Microregión	2
Provincial	3
Regional	4
Nacional	5
Internacional	6

ANEXO 7: UNIDAD DE MEDIDA

DIMENSION	UNIDAD DE MEDIDA	CODIGO
Longitud	Metro	01
	Kilómetro	02
Superficie	Metro cuadrado	03
	Hectárea	04
Volumen	Litro	05
	Metro Cúbico	06
Peso	Kilogramo	07
	Tonelada	08

Capítulo 4: La selección de ideas-proyecto

4.1. Definición

La selección consiste en decidir la elegibilidad de una propuesta productiva, independientemente de su grado de formulación. En otros términos, significa considerar si una propuesta es, en principio, adecuada para proseguir con las etapas ulteriores de su tratamiento (formulación, evaluación, etc.).

Como tal, la selección se practica, obviamente, sobre un conjunto conocido de propuestas y, por lo tanto, sucede a la identificación. Ello no significa, sin embargo, que en el mismo momento de la identificación no se vayan seleccionando propuestas en función de los criterios de selección que están indudablemente presentes -de manera explícita o implícita- en la orientación de los técnicos a cargo de la identificación.

De la misma forma, puede decirse que la selección es una función activa en otras etapas del ciclo del proyecto: cuando en su fase de formulación se descubren falencias insalvables o el resultado de la evaluación pone en evidencia la inviabilidad del proyecto, se procede también a la exclusión, resultando en una instancia de selección.

Pero al margen de que la selección es una función cuasi permanente a lo largo de todo el tratamiento de las propuestas de producción, *denominamos selección propiamente dicha a la tarea de excluir propuestas identificadas o aceptarlas para proceder luego a su formulación.*

4.2. Requerimientos de información. Pautas generales

Como surge del punto anterior, seleccionar significa proceder dicotómicamente: aceptar o rechazar una propuesta, y en ello se diferencia, como se verá, de la tarea de priorizar, que consiste en otorgar grados de preferencia a los proyectos.

Es indudable que para realizar tal tarea se requiere algún tipo de información obtenida en la etapa de identificación. En ese sentido, importa definir el grado de detalle de la información disponible de la propuesta. A este respecto, las pautas son las siguientes:

* en primer lugar, deberá contarse con la información correspondiente a aquellos aspectos de las propuestas considerados centrales para definir la aceptación o rechazo de las mismas.

* en segundo lugar, no será necesario que la información de tales aspectos sea exhaustiva (pues de otra forma ya se habría avanzado en la etapa de formulación), pero deberá ser suficiente como para garantizar un juicio correcto de selección. Es cierto que en algunos aspectos que se tomen para la selección pueden existir imprecisiones que dificulten el juicio. Un ejemplo es el caso de propuestas cuyo monto total de inversiones es próximo al límite superior admitido por la operatoria, pero aún no se cuenta con su valor exacto, pudiendo resultar excesivo una vez valorizados todos los componentes del proyecto. En estos casos, parece conveniente aceptar, en principio, la propuesta, antes que rechazarla preventivamente.

* en tercer lugar, las circunstancias que rodean al proceso de identificación/selección determinarán la rigurosidad que se espere de la información disponible. Si la UEP actúa en un momento de urgencia, en el que en un plazo perentorio deben ser remitidos los proyectos evaluados, la calidad de la información en el momento de la selección se convertirá en un tamiz de aceptación de propuestas, por cuanto no habrá tiempo de considerar con el detalle necesario aquellas que den motivo de dudas respecto a su adecuación a la operatoria. A la inversa, si se identifica y selecciona para conformar un inventario o un conjunto de propuestas que serán formuladas en un plazo no perentorio, se podrá ser menos riguroso en la calidad de la información disponible. En estos casos, incluso el sujeto de la propuesta podría no estar identificado, o el proyecto podría requerir, hasta cierto punto, estudios o acciones de preinversión para definir su perfil.

4.3. Criterios de selección

Para seleccionar, tal como fue definido, se requiere establecer los criterios que otorguen elegibilidad a la propuesta. Estos criterios derivarán de objetivos y principios que guían tanto el carácter del Programa de Microemprendimientos como el de las políticas provinciales en materia económico-social.

De cualquier forma, tales criterios refieren, obviamente, a aspectos de la misma propuesta, los cuales podemos clasificar de la siguiente manera:

* aspectos intrínsecos a las mismas propuestas: su presumible viabilidad económica, tecnológica, el monto solicitado y el valor total del proyecto, etc.

* aspectos referidos al titular o sujeto de la propuesta: su nivel de capacitación, su solvencia económica, su experiencia en el tema, la integración del grupo productor en el proyecto, etc.

* aspectos que se relacionan con políticas o programas prioritarios de la Provincia: sector productivo en el que se inscribe el proyecto, si existe una política que favorece a determinados sectores productivos; localización o zona de ubicación del proyecto, si existen prioridades geográficas por parte de la UEP o la Provincia; características socio-económicas del titular, si la UEP privilegiara proyectos de personas pertenecientes a determinadas categorías sociales (jóvenes, mujeres, desocupados, etc.).

* consecuencias o vinculaciones de la actividad propuesta por el proyecto en el contexto socioeconómico: encadenamientos productivos con actividades desarrolladas en la localidad, efecto multiplicador de la inversión, generación de empleos, impacto sobre el medio ambiente, etc.

Estos aspectos pueden ser traducidos en criterios de elegibilidad de las propuestas identificadas, y la información referida a ellos derivan de la propia propuesta.

En un extremo, la UEP puede carecer de tales criterios de selección, con excepción de aquéllos que indique como limitantes la operatoria financiera: monto máximo del proyecto y del crédito, carácter privado del emprendimiento, etc. Sin embargo, *la UEP estará preferentemente atenta tanto a las políticas y programas provinciales como a los objetivos generales del Programa de Microemprendimientos del CFI.* Ambos serán fuente de inspiración de criterios para seleccionar las propuestas.

En la práctica, a pesar de la cantidad de criterios que podrían utilizarse para seleccionar propuestas correspondientes a los distintos aspectos anteriormente señalados, la UEP se manejará con sólo algunos criterios fundamentales. Se sugiere que tales criterios sean:

* en primer lugar, los derivados de las políticas y prioridades provinciales: zonas prioritarias, algunos sectores económicos como objetivos explícitos de desarrollo, atención preferencial a ciertos grupos sociales: jóvenes sin trabajo, empleados desplazados, mujeres, etc. En algunas provincias, estos objetivos y políticas estarán institucionalizados en Programas.

* en segundo lugar, los criterios derivados de la normativa de la operatoria sirven para la selección: propuestas que requieren un monto mayor al máximo posible, o que no constituyen una actividad netamente productiva, tendrán que ser rechazadas.

Queda claro que estos criterios funcionarán dicotómicamente, asignando elegibilidad a las propuestas. Los restantes podrán ser utilizados de la misma forma según el grado de rigor y amplitud que quiera la UEP otorgar a la función de selección. Pero normalmente será aconsejable que los criterios derivados de cuestiones como la calidad del proyecto o la adecuación del titular a la tarea, o los posibles impactos del proyecto en el entorno socioeconómico, actúen más como criterios que otorgan ventajas o preferencialidad a los proyectos, que como criterios de aceptación-rechazo. Hablar de preferencialidad es introducirse en el tema de la priorización, objeto del capítulo 6.

Capítulo 5: La formulación de un proyecto

5.1. Definición

La formulación del proyecto consiste en la reunión de los antecedentes necesarios para evaluar las ventajas y desventajas de la inversión propuesta.

El propósito perseguido con la formulación es permitir a la UEP, al CFI, y al BNA, abrir juicio sobre la factibilidad económica, técnica y legal del proyecto. Además, la formulación de un proyecto exige del beneficiario el análisis integral de la propuesta de inversión, lo que asegura una mejor comprensión de todos los elementos involucrados en su decisión, y consecuentemente ofrece mas garantía de éxito.

En resumen, la formulación intenta otorgar mayor probabilidad de permanencia de la actividad que se propone realizar. En tal sentido, los requerimientos de formulación establecidos para la línea de crédito CFI-BNA, especialmente en lo que se refiere al formulario a presentar, no deben ser concebidos simplemente como un requisito burocrático, sino como una contribución para que las iniciativas presentadas logren los mejores resultados.

La formulación es un proceso dinámico, y vinculado estrechamente a la evaluación, ya que los resultados de esta última, dan indicios sobre posibles cambios a realizar en la concepción original del proyecto.

5.2. Responsables

El principal protagonista de la tarea de formulación es el propio beneficiario. Es precisamente su participación la que permitirá que, por un lado, sistematice las ideas que tiene acerca del proyecto, induciendo en ocasiones la modificación de la concepción original del proyecto al efecto de dotarlo de mayor viabilidad, y que, por el otro, se ejercite en prácticas que permitan mejorar su perfil empresarial. En la medida que posea la capacidad de desarrollar el contenido necesario, será él quien directamente haga la tarea. Sin embargo la experiencia indica que, por lo general, el beneficiario no se encuentra en condiciones de efectuar una adecuada formulación. Por esto el papel de la UEP es clave, contribuyendo a la formulación en estrecha colaboración con el beneficiario. La UEP puede efectuar esta intervención por sí, o convocando a los organismos públicos o privados que estime conveniente.

En esta relación debe quedar claro que el proyecto es del beneficiario, de manera que nada del mismo puede resultarle ajeno. En otras palabras, cuando sobre la base de la idea proyecto se realicen modificaciones inducidas por la UEP, las mismas deben ser conocidas y aceptadas por el beneficiario.

El CFI, a través del responsable provincial, brindará asistencia a la UEP en cuanto a la metodología de formulación, y canalizará las demandas de asistencia técnica que puedan ser resueltas por otras áreas del Consejo.

5.3. Contenido

Para la presentación del proyecto se ha diseñado un formulario, que se presenta al final de este capítulo. El mismo trata de ser lo más abarcativo posible de las distintas características que pueden presentar los proyectos. Sin embargo, en algunos casos puede ser necesario agregar anexos complementarios, cuando el tipo de proyecto lo requiera. Por ejemplo, para el cálculo del capital de trabajo puede necesitarse un análisis mensual del flujo de caja para el primer año del proyecto.

Una diferencia de importancia para la formulación es si se trata de un proyecto nuevo o de una ampliación. En este último caso es necesario incluir la descripción de la actividad actual, para poder conocer la cantidad de producción, valor de las ventas, canales de comercialización, ingeniería de la actividad, y los resultados económicos de la misma.

Si la formulación es realizada por el beneficiario, se deberá requerir la fuente de información utilizada, sobre todo en lo referido a precios de insumos y productos y mercados. Con esta base, la UEP debe verificar la consistencia de la información presentada. Si la formulación es realizada en forma conjunta entre beneficiario y UEP, el problema es identificar fuentes satisfactorias de información. Asimismo, con los datos que se obtengan, la UEP debe conformar una base de datos, que permita una rápida obtención o verificación de los datos usados.

El contenido de la formulación abarca diversos aspectos, entre los que se destacan la justificación, la ingeniería del proyecto, mercado y costos y beneficios.

A continuación se hace una breve referencia del contenido y propósito de los principales temas a incluirse en la formulación.

5.3.1. Datos del beneficiario: Se trata de identificar adecuadamente a el o los responsables de la presentación, para conocer su capacidad de endeudarse, desde el punto de vista jurídico, y los requisitos adicionales a cubrir, si eventualmente fuera necesario. En el caso de la edad del beneficiario, el dato permite conocer si el beneficiario es mayor de edad, y en caso contrario solicitar la emancipación del mismo, como requisito previo al otorgamiento del crédito. Además, otros datos como nivel de ingresos, declaración patrimonial, razones de su falta de acceso a crédito, son necesarios para evaluar si el beneficiario posee las características de elegibilidad que surgen de los objetivos de la operatoria.

5.3.2. **Objetivo:** El objetivo general del proyecto es habitualmente, mejorar el nivel de ingresos del titular. Se debe, sin embargo, desagregar este objetivo en otros particulares, que expresen cómo se piensa obtener esa mejora. De esta forma se podrá evaluar si existe la relación lógica necesaria entre los objetivos generales y los particulares.

5.3.3. **Justificación del proyecto:** En la justificación debe quedar claramente establecido cuál es el problema que se intenta resolver (subutilización de la capacidad instalada por falta de una máquina determinada, necesidad de recursos para adquirir la maquinaria que permita ampliar una determinada capacidad de producción, limitaciones en la disponibilidad de recursos de capital de trabajo, lo que impide expandir la producción, existencia de mercados insatisfechos, etc.), y la estrategia elegida para solucionarlos. Además deben exponerse las razones que motivaron la elección de dicha estrategia. En otras palabras, el contenido de este punto debe reflejar la coherencia de la propuesta de inversión que se eleva.

5.3.4. **Localización:** La referencia sobre la localización del proyecto se incorpora para verificar las ventajas y desventajas que la misma ofrece en relación tanto al abastecimiento de materia prima, como a la colocación de la producción. Además permite conocer si la actividad a realizar presenta o no restricciones de radicación debido a exigencias, sanitarias, municipales o de otro tipo.

5.3.5. **Inversión:** En todos los casos el proyecto implica una decisión de inversión en activo fijo, activo de trabajo o ambos. El detalle de las mismas sirve para conocer claramente el tipo y monto de cada una de las inversiones necesarias, y la magnitud total del proyecto.

5.3.6. **Mercado y comercialización:** Este es un punto esencial en la formulación, ya que en numerosos casos es la causa de fracaso de los proyectos, especialmente en el caso de los microemprendimientos. La información a reunir, debe servir para estimar las posibilidades de colocación de la producción del proyecto. Los reducidos montos de inversión que se manejan hacen necesario encontrar un equilibrio entre lograr la mayor seguridad posible de colocación de la producción, y los costos que representa la obtención de la información necesaria para lograr esa mayor seguridad.

En cuanto a los precios, deben corresponder a los que efectivamente percibirá el productor, discriminando debidamente los gastos de formulación. Además, si se prevé alguna forma de financiamiento, se deberán indicar los plazos y recargos que se prevé aplicar. Otro aspecto de relevancia vinculado a los precios es el de las variaciones estacionales. Para aquellos productos que posean estacionalidad, tal como es el caso de la mayor parte de los productos agropecuarios, es necesario efectuar un análisis de la variación mensual de precios, utilizando para el proyecto los correspondientes al mes en que

efectivamente se realiza la comercialización. Asimismo, en el caso en que los precios registren variaciones cíclicas a lo largo de los años (ciclo porcino por ejemplo), deberán usarse precios promedio y no los vigentes en el mercado al momento de formularse el proyecto.

Este es uno de los puntos cuya preparación, además de ser clave para una correcta evaluación, va a requerir una activa asistencia de la UEP y el CFI. En tal sentido la creación de una base de datos con precios de los distintos productos, permitirá disponer de un sistema de referencia para establecer los valores a utilizar.

El programa de producción y ventas debe guardar relación con el mercado, y no, como ocurre en numerosos casos, ser definido sobre la base de la capacidad de producción de las máquinas.

5.3.7. Ingeniería: El concepto de ingeniería del proyecto debe ser tomado en sentido amplio, abarcando las actividades de producción, comercialización y administración. La información provista en este punto debe servir, por un lado, para la evaluación técnica del proyecto, y por otro, para elaborar, con los precios apropiados, los costos de producción y el programa de producción y ventas. En tal sentido, el nivel de detalle debe permitir apreciar el tipo de tecnología empleada, la capacidad de producción de la maquinaria, sus requerimientos de mantenimiento, consumo de energía, la cantidad y calidad de mano de obra que requiere el proceso, los consumos de materia prima, los materiales requeridos.

5.3.8. Costos e Ingresos: Esta información es básica para la evaluación económica y financiera del proyecto. De la ingeniería del proyecto surge la base física, que debe ser valorizada para la determinación de costos y beneficios. Por lo general los costos directos son los más fácilmente identificables, por lo que se debe ser especialmente cuidadoso en analizar que todos los costos indirectos en que se incurre al realizar el proyecto hayan sido incorporados.

Un rubro especial es el de la mano de obra. La cantidad y calificación del personal necesario surge de la ingeniería del proyecto. En el caso en que el o los titulares cumplan el rol de empresarios y además aporten trabajo, este aporte debe ser valorizado a los precios de mercado. En este sentido es útil contar con los listados de salarios de convenio.

La idea es incluir todas aquellas erogaciones que surgen de realizar el proyecto.

Debe incluirse la modalidad de cálculo utilizada para cada ítem del costo, así como la referencia de la fuente de los datos utilizados, que constituyen la base para verificar la consistencia de los datos empleados.

También en el caso de los costos, la UEP conformará una base de datos que sirva de sistema de referencia, y permita homogeneizar el tratamiento de los proyectos.

En cuanto a los ingresos, los mismos surgen del programa de producción y ventas, el que estará basado, como se dijo, en el análisis de mercado.

5.3.9. **Financiamiento:** En este ítem debe indicarse cuál es la o las fuentes de financiamiento a que se recurrirá para atender a las inversiones incluidas en el proyecto. Naturalmente, el monto total de las inversiones debe coincidir con el monto total de financiamiento. Las distintas fuentes de financiamiento pueden ser aportes de capital propio, en bienes o en efectivo, fondos autogenerados por el proyecto, recursos de la línea CFI-BNA, o bien recursos de otras líneas crediticias, que pueden incluir financiamiento de proveedores o entidades bancarias. Estos otros créditos deben ser detallados de forma de conocer su incidencia en el flujo de fondos del proyecto.

**CONSEJO
FEDERAL
DE
INVERSIONES**

BANCO DE LA NACION ARGENTINA

**INFORMACION
PARA FORMULACION,
EVALUACION Y SEGUIMIENTO
DE PROYECTOS
DE MICROEMPRESARIOS**

TEMA	PAGINA
I IDENTIFICACION DEL PROYECTO	1
II SOLICITANTES	1
III RESUMEN DEL PROYECTO	2
IV JUSTIFICACION DEL PROYECTO	2
V DESCRIPCION DEL PROYECTO	
V.1 - Productos y subproductos (servicios) a elaborar	3
V.2 - Ingeniería	3
V.3 - Mercado y Comercialización	3
V.4 - Ventas	5
V.5 - Producción y stock de productos terminados	6
V.6 - Costos	6
V.7 - Inversiones	9
V.8 - Otros costos	12
V.9 - Financiamiento requerido	12
VI APOYO E INTEGRACION SECTORIAL-INSTITUCIONAL	14
VII CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA	14
VIII ANALISIS DE ESTACIONALIDAD	15
IX INFORMACION RELATIVA A LA ACTIVIDAD ACTUAL DE LA MICROEMPRESA	15

NOTA: en caso de falta de espacio en un ítem, sírvase completar en hoja aparte.

I - IDENTIFICACION DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: _____ PROYECTO NRO.: _____

PROGRAMA: a) TIPO _____ b) NOMBRE: _____ Código: _____ SECTOR: _____

FECHA DE REFERENCIA: ___ / ___ / ___ PARIDAD: 1 US\$ = _____ A ACTIVIDAD: Nueva _____ Ampliación _____ Reactivación _____

FECHA DE INGRESO A LA UEP: ___ / ___ / ___

FORMA SOCIETARIA: Unipersonal _____ Sociedad de Hecho _____ S.R.L. _____ Cooperativa _____ Otra _____ Nro. de socios _____

RAZON SOCIAL DE LA MICROEMPRESA: _____

LOCALIZACION DEL PROYECTO

Calle: _____ Nro.: _____ Teléfono: _____ Cod. Postal: _____

Localidad: _____ Provincia: _____

JUSTIFICACION DE LA LOCALIZACION: _____

DISPONIBILIDAD DE TERRENOS Y/O LOCALES: a alquilar _____ ya alquilados _____ propios _____ a adquirir _____ otra _____

II - SOLICITANTE(S);

Nombre y Apellido	_____	_____	_____
Domicilio y Tel.	_____	_____	_____
Fecha de nacimiento y nacionalidad	_____	_____	_____
Doc. de identidad: tipo y número	_____	_____	_____
Estado civil	_____	_____	_____
Nivel de instrucción	_____	_____	_____
Oficio	_____	_____	_____
Ocupación actual: actividad y lugar	_____	_____	_____
Ingresos mensuales (en australes)	_____	_____	_____
Ocupación anterior: actividad y lugar	_____	_____	_____
Otras experiencias vinculadas al proyecto	_____	_____	_____

INDIQUE PORQUE NO FINANCIA SU PROYECTO CON OTRO TIPO DE CREDITO: _____

V - DESCRIPCION DEL PROYECTO

NOTA: Si el proyecto se trata de AMPLIACION leer lo indicado en el instructivo, en el punto IX INFORMACION RELATIVA A LA ACTIVIDAD ACTUAL DE LA MICROEMPRESA.

V.1 - PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS (O SERVICIOS) A ELABORAR:

Completar este punto según lo indicado en el instructivo. En caso de ESTACIONALIDAD en producción o ventas, se debe completar también el punto VIII ANALISIS DE ESTACIONALIDAD.

V.2 - INGENIERIA:

V.3 - MERCADO Y COMERCIALIZACION:

V.3.1. - Caracterización de la demanda.

V.3.2 - Caracterización de la oferta.

V.3.3 - Canales de comercialización propios.

V.3.4 - Análisis de los Precios de Ventas.

V.3.5 - Demanda prevista para el proyecto.

V.3.6 - Aprovechamiento de la capacidad instalada.

V.4 - VENTAS:
CUADRO 1 - VENTAS ANUALES DE PRODUCTOS TERMINADOS Y SUBPRODUCTOS (En 000' A)

PRODUCTO	PCIO. UNIT.		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		UNIDADES ()					
		IMPORTE					
		UNIDADES ()					
		IMPORTE					
		UNIDADES ()					
		IMPORTE					
		TOTAL IMPORTE					

V.5 - PRODUCCION Y STOCKS DE PRODUCTOS TERMINADOS:

CUADRO 2 - PLAN DE PRODUCCION Y STOCKS (Sólo unidades).

PRODUCTO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	VENTAS ()					
	STOCK PT					
	PRODUCC.					
	VENTAS ()					
	STOCK PT					
	PRODUCC.					
	VENTAS ()					
	STOCK PT					
	PRODUCC.					

V.6 - COSTOS:

V.6.1. - Materias primas y materiales:

CUADRO 3a - MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES (En 000' A).

MATERIA PRIMA / MATERIAL	UNID. MED.	COSTO UNIT.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		TOTAL					

CUADRO 3b - PROVEEDORES.

RAZON SOCIAL Y DIRECCION

V.6.1.1. - Análisis de los precios de las materias primas y de los materiales:

V.6.2. - Mano de obra:

a) De los solicitantes:

Nombre y Apellido	Cargo (y Sector) que ocupará en la Microempresa	Remuneración estimada (000' A)
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>

b) Del personal en actividad (sólo si el proyecto se trata de una ampliación o reconversión de actividades:

Cargo y Sector	Cantidad	Remuneración estimada (000' A)
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>

c) Mano de obra a contratar y/o a incorporar en relación de dependencia.

CUADRO 4a - MANO DE OBRA DIRECTA, INDIRECTA, ADMINISTRATIVA, DE VENTAS Y GERENCIAL (En 000' A)

TIPO	SECTOR	JORNAL POR HORA	HORAS POR DIA	DIAS POR MES	MESES POR AÑO	SUELDO (MENSUAL)	CANTIDAD
TOTAL							

CUADRO 4b - MANO DE OBRA: COSTO ANUAL (000' A)

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL					

Observaciones: _____

V.7 - INVERSIONES (000' A):

V.7.1. - Descripción de la maquinaria, equipos y rodados a adquirir o existentes.

	Marca, modelo y función	Nueva	Usada	Precio mercado	Vida útil (años)	
Existente						
A comprar						Proveedor

V.7.1.1. - Para proyectos AGRICOLAS-GANADEROS: detalle de haciendas, cultivos, y otros bienes específicos a adquirir o existentes.

V.7.2. - Descripción del (o los) terrenos y edificios a adquirir o existentes.

	Descripción	Nuevo (excepto terrenos)	Usada	Precio mercado	Vida útil (años)	
Existente						
A comprar						Vendedor

V.7.3 - Descripción de las instalaciones a construir o existentes.

	Descripción	Nueva	Usada	Precio mercado	Vida útil (años)	
Existente						
						Proveedor
A comprar						

V.7.4 - Monto de las inversiones (000' A).

CUADRO 5a - ACTIVO FIJO (000' A)

ITEM	AÑO (MONTO)
Terrenos	
Obra civil	
Maquinarias	
Equipos	
Instalaciones	
Rodados	
Gastos de montajes	
Cultivos	
Animales	
Otros	
TOTAL	

CUADRO 5b - INVERSIONES ADICIONALES EN ACTIVO FIJO (000' A)

MONTO	AÑO I		MONTO	AÑO II		MONTO	AÑO III		MONTO	AÑO VI		MONTO	AÑO V	
	(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)
TOTAL														

CUADRO 5c - CAPITAL DE TRABAJO (000' A)

ITEM	EXISTE	NUEVA	DÍAS DE VENTAS	AÑO O MONTO
Stock de materias primas				
Stock de materiales				
Stock de semelaborados				
Stock de prod. terminados				
Cultivos				
Animales				
Créditos por ventas (3)				
Disponibilidades (4)				
TOTAL				

CUADRO 5d - INVERSIONES ADICIONALES EN ACTIVO DE TRABAJO (000' A)

MONTO	AÑO I		MONTO	AÑO II		MONTO	AÑO III		MONTO	AÑO VI		MONTO	AÑO V	
	(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)
TOTAL														

(1): Colocar una "x" si la inversión adicional se realizará con fondos no provenientes del proyecto. En este caso indicar a continuación la fuente:

(2): Colocar una "x" si la inversión adicional se realizará con fondos generados por el proyecto.

(3): Indicar el % de interés previsto:

(4): Detallar los conceptos y montos previstos:

V.8 - OTROS COSTOS (000').

CUADRO 6 - COSTO TOTAL DEL PROYECTO (000' A).

ITEM	AÑO I		AÑO II		AÑO III		AÑO IV		AÑO V	
	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos
MAT. PRIMAS Y MATERIALES										
MANO DE OBRA DIRECTA										
GASTOS DE PRODUCCION (tot.)										
Mantenimiento										
Mano de Obra Indirecta										
Energía										
Combustibles										
Impuestos (1)										
Seguros										
Alquileres (2)										
Servicios (3)										
Otros										
GASTOS DE ADMINISTRACION										
Sueldos										
Alquileres (2)										
Papelera										
Servicios (3)										
Impuestos, tasa, etc. (1)										
Otros										
GASTOS DE COMERCIALIZACION										
Sueldos										
Comisiones (4)										
Publicidad										
Impuestos, tasa, etc. (1)										
Otros										
GASTOS DE FINANCIACION (No incluir aquí ni intereses ni amortización de la deuda con el CFI/BANCO NACION)										
Intereses (5)										
Amortizaciones (5)										
TOTAL FIJOS Y VARIABLES										
TOTAL ANUAL (FIJOS+VARIABLES)										

(1) No Incluye IVA ni impuesto a la Ganancia.

(2) Detallar locador y condiciones: _____

(3) Detallar condiciones: _____

(4) Detalle de las comisiones: _____

(5) Detallar en el punto siguiente (V.8.1.).

V.8.1. - DEUDAS FINANCIERAS DEL SOLICITANTE(S) CONTRAIDAS PARA EL PROYECTO (EXCEPTO LA CORRESPONDIENTE A ESTA SOLICITUD).

ENTIDAD	MONTO (000' A)	OTORGADO	AMORTIZACION		INTERES		FECHA ULTIMO PAGO
			FRECUENCIA	SISTEMA	%	SISTEMA	
		___/___/___					___/___/___
		___/___/___					___/___/___

V.8.2 - OTRAS DEUDAS QUE REGISTRA EL SOLICITANTE:

V.9 - FINANCIAMIENTO REQUERIDO (000' A) (año CERO solamente):

	ACTIVO FIJO	ACTIVO DE TRABAJO	CAPACITACION	TOTAL
a) Monto del proyecto				
Aportes disponibles:				
Aportes propios - en efectivo				
- en Bienes de Uso				
- en Bienes de Cambio				
Créditos de banco o de terceros				
b) Total de Aportes disponibles				
c) A solicitar a CFI/BCO. NACION (c=a-b)				

FRECUENCIA DE AMORTIZACIONES, PLAZOS DE AMORTIZACION Y DE GRACIA PROPUESTO POR EL SOLICITANTE: detallar y justificar.

VI - APOYO E INTEGRACION SECTORIAL - INSTITUCIONAL.

Indicar si los solicitantes tienen o prevén alguna integración con:

Indique que entidades colaboraron para la formulación del proyecto.

Indique si este proyecto se integra con otros microemprendimientos. En caso afirmativo, con cuál?

Indique si tiene ó prevé relaciones con Cámaras ú otros tipos de Organismos, para la gestión de la microempresa. En caso afirmativo, con cuál?

VII - CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA.

VIII - ANALISIS DE ESTACIONALIDAD.

(Este ítem debe completarse sólo si las Ventas y/o la Producción son estacionales).

La estacionalidad, es por demanda o por oferta? _____

Nota: para completar el siguiente cuadro se debe tomar como referencia un año completo y normal de operaciones (madurez del proyecto).

Para cada mes y producto se indicará el porcentaje de UNIDADES que se espera vender, de forma tal que la suma de los mismos totalice el 100% de las unidades presupuestadas para el año considerado.

CUADRO 6 - VENTAS MENSUALES DE PRODUCTOS TERMINADOS Y SUPRODUCTOS (En porcentaje).

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEM.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	TOTAL %
													100
													100
													100

CUADRO 7 - STOCKS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y DE MATERIAS PRIMAS (En 000' A).

STOCK	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEM.	OCTUBRE	NOVIEM.	DICIEM.	TOTAL %
PRODUCTOS TERMINADOS													
MATERIAS PRIMAS													
TOTAL													

XI - INFORMACION RELATIVA A LA ACTIVIDAD ACTUAL DE LA MICROEMPRESA

NOTA: COMPLETAR ESTE ÍTEM SOLO SI EL PROYECTO SE TRATA DE UNA AMPLIACION DE UNA ACTIVIDAD YA EXISTENTE O DE UNA REACTIVACION.

RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA ACTUAL: _____

ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA EN LA ACTIVIDAD: _____

LOCALIZACION: _____

CALLE: _____ NRO.: _____ TELEFONO: _____ COD. POSTAL: _____

LOCALIDAD: _____ PROVINCIA: _____

SOLICITANTE(S) DEL PRESTAMO:	CARGO ACTUAL EN LA EMPRESA	ANTIGÜEDAD EN LA EMPRESA
A. _____	_____	_____
B. _____	_____	_____
C. _____	_____	_____
D. _____	_____	_____
E. _____	_____	_____

DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD ACTUAL: _____

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN LA MICROEMPRESA: Indicar los puestos de trabajo existentes y la cantidad de personas que los ocupan (incluyendo los propietarios).

PRINCIPALES PROVEEDORES Y CLIENTES (Indicar Razón Social y Dirección)

Razón Social	Dirección	Cliente o Proveedor

DATOS HISTORICOS (Promedio mensual del último año, en unidades o 000' de A, según corresponda)

	Producto		Año 199
VENTAS		Volumen	
		Volumen	
		Volumen	
PRODUCCION		Volumen	
		Volumen	
		Volumen	
STOCKS	Productos terminados	Días vtas.	
	Materias primas	Días vtas.	

			Año 199
MAT. PRIMA		Pcio. Unit.	
		Pcio. Unit.	
COSTOS UNITARIOS		Producc.	
		Comercial.	
		Administ.	
		Financ.	
RENTABILIDAD BRUTA			
ACTIVOS			
PASIVOS			

E. J.

INFORMACION PARA FORMULACION , EVALUACION Y SEGUIMIENTO DE PROYECTOS DE MICROEMPRESARIOS.

INSTRUCTIVO

I-IDENTIFICACION DEL PROYECTO.

NOMBRE DEL PROYECTO :

Colocar un nombre abreviado del proyecto, pero que dé una idea clara sobre el objeto del mismo.

Ejemplo: Taller de confección de ropa para niños.

PROYECTO NRO.:

Número del proyecto. La UEP asignará a cada proyecto un número consecutivo de tres dígitos.

PROGRAMA: a) Tipo; b) Nombre; c) Código.

En la Provincia en las que los proyectos provengan de un PROGRAMA provincial, regional, municipal, etc., la UEP completará los datos indicados (TIPO DE PROGRAMA, NOMBRE DEL PROGRAMA y PROGRAMA), según las normas que se utilicen localmente sobre el particular.

SECTOR:

Este dato será completado por la UEP, según lo indicado en el Instructivo del Formulario a utilizar para la IDENTIFICACION DE IDEAS PROYECTO (Ver Manual).

FECHA DE REFERENCIA :

Aquí se indicará la fecha a la cual estén referidos los costos y el valor del dólar, es decir, no se trata de la fecha de presentación del proyecto en la UEP.

PARIDAD :

La UEP consignará el valor del DOLAR TRANSFERENCIA (promedio mensual) TIPO VENDEDOR, BANCO NACION ARGENTINA , correspondiente al mes indicado en la FECHA DE REFERENCIA .

ACTIVIDAD :

Colocar una " X " en el o los casilleros afectados.

Si el proyecto se trata de una AMPLIACION de una actividad existente, de forma tal que se afecten activos fijo y/o de capital de trabajo preexistentes, el Evaluador deberá tener presente que NO se efectuarán análisis incrementales (actividad actual y futura por separado), ya que se evalúa al proyecto como una unidad (ambas actividades, actual y la derivada del proyecto ,sumadas). Para mayor detalle, ver punto XI.

FECHA DE ENTRADA A LA UEP:

Aquí se indicará la fecha de entrada a la UEP del proyecto.

FORMA SOCIETARIA :

Colocar una " X " en el casillero afectado. Si se trata de una forma distinta a las indicadas, detallarla en OTRA.

RAZON SOCIAL DE LA MICROEMPRESA:

Si corresponde a la forma societaria indicada precedentemente y se conoce al momento de la formulación del proyecto, consignar la RAZON SOCIAL DE LA MICROEMPRESA.

NRO. DE SOCIOS :

Si corresponde a la FORMA SOCIETARIA indicada y habrá más de un socio, indicar el número total.

LOCALIZACION DEL PROYECTO :

Colocar la dirección completa del lugar en el cual se desarrollará la actividad.

JUSTIFICACION DE LA LOCALIZACION :

Mencionar las razones que influyeron para localizar el proyecto en el lugar citado precedentemente.

Ejemplos : disponibilidad de inmuebles en la zona, la cercanía a las fuentes de materias primas o/y a los mercados de comercialización del o de los productos, etc.

DISPONIBILIDAD DE TERRENOS Y/O LOCALES A UTILIZAR EN EL PROYECTO :

Colocar una " X " en el o los casilleros afectados. Si se trata de una forma distinta a las indicadas, detallarla en OTRA.

II-SOLICITANTES.

Completar, para cada solicitante, los datos requeridos.

En NIVEL DE INSTRUCCION indicar sólo el superior. (Ejemplo: si el solicitante posee instrucción primaria y secundaria, consignar esta última).

En OFICIO, en caso de poseer alguno, indicarlo (carpintero, albañil, etc.).

En OTRAS EXPERIENCIAS VINCULADAS AL PROYECTO, indicar si tiene alguna otra experiencia que le sirva para desarrollar el proyecto y/u, operarlo luego de su implementación.

INDIQUE POR QUE NO FINANCIA SU PROYECTO CON OTRO TIPO DE CREDITO.

Aquí detallará las razones por las cuales no solicita el crédito en otra entidad.

Ejemplo: no conoce otra entidad, las tasas que le ofrecen son muy altas o bien le piden garantías que no puede reunir, etc.

III-RESUMEN DEL PROYECTO.

Indicar, en forma resumida, en que consiste el proyecto.

IV-JUSTIFICACION DEL PROYECTO.

A) Establecer cuales son las razones por las que el solicitante desea concretar el proyecto.

Ejemplos: subutilización de la capacidad instalada por falta de una máquina determinada, necesidad de recursos para adquirir la maquinaria que permita ampliar la capacidad de producción, falta de capital de trabajo para incrementar la producción, etc.

B) Indicar porqué estima que el proyecto podrá tener éxito.

Ejemplos: porque, en relación a actividades similares existentes presenta ventajas comparativas derivadas de menores costos de producción, de distribución, por la tecnología a utilizar, etc., o bien, en el caso de una actividad nueva, existe un mercado disponible, el producto presenta un aplicación innovadora, etc.

V-DESCRIPCION DEL PROYECTO.

V.1-PRODUCTOS, SUBPRODUCTOS (SERVICIOS) A ELABORAR.

Describir en este punto, los bienes (o servicios) a producir indicando cuáles son sus usos.

También indicará si la producción y/o las ventas de los productos (o servicios) son ESTACIONALES, en cuyo caso completará lo solicitado en el punto VII: ANALISIS DE ESTACIONALIDAD.

V.2-INGENIERIA.

Describir aquí, el proceso de producción, las materias primas y los materiales que se utilizarán; los tipos de máquinas a utilizar y las funciones que cumplen las mismas, indicando para cada una, la capacidad de producción por hora, la cantidad de personas requeridas para manejarlas y su calificación profesional y las necesidades de mantenimiento que presentan.

Asimismo, se indicará si la tecnología prevista es tradicional o innovadora.

Resultará conveniente adjuntar un bosquejo que muestre la secuencia del proceso productivo e informar la CAPACIDAD INSTALADA proyectada, agregando al expediente las bases de cálculo generadas.

V.3-MERCADO Y COMERCIALIZACION.

V.3.1-*Caracterización de la demanda.*

En relación al tipo de productos (o servicios) objeto del proyecto, indicar quiénes serían los usuarios o consumidores, es decir, quiénes los usarán y para qué. En el caso que existan consumidores finales, se consignarán sus características básicas (cantidad, nivel de ingreso, consumo per cápita, etc.).

V.3.2-*Caracterización de la oferta.*

Enumerar los principales competidores incluyendo razón social, ubicación geográfica, antigüedad en el ramo, precios, condiciones de venta y si fuera posible, información sobre la proporción del mercado que cada uno abastece y sobre la calidad de los productos y de la atención que ofrece.

V.3.3-*Canales de comercialización propios.*

Indicar cuál o cuáles canales estima utilizar para vender su producción (venta directa al público, a mayoristas, a minoristas, a vendedores, etc.) y las actividades necesarias para que los productos (o servicios) lleguen al cliente, indicando para cada CANAL, el porcentaje de las ventas a asignarle.

V.3.4-*Análisis de los Precios de Ventas.*

Explicar, para cada producto, los criterios tenidos en cuenta para determinar el PRECIO DE VENTA, indicando: descuento, bonificaciones por cantidad y todo otro concepto que hubiere considerado en la determinación del precio final a canales y/o distintos mercados geográficos. Se deberá adjuntar toda planilla de cálculo generada para llegar al precio final.

V.3.5-*Demanda prevista para el proyecto.*

Explicar en este punto, el NIVEL ESTIMADO DE DEMANDA (cuanto piensa vender) y en base a que consideraciones u información llega al dato que informe. Citar si se espera incentivar la demanda a través de actividades publicitarias en el caso que la misma no existiera; o bien si se deseara intentar aumentarla; si la producción del proyecto desplazará competencia externa o interna a la zona justificando en cada caso. Explicar los destinos de la producción y/o servicios (local, provincial, regional, nacional o de exportación).

V.3.6-*Aprovechamiento de la Capacidad Instalada prevista:*

Si el volumen máximo de ventas presupuestada no se correspondiera con el 100% de esa capacidad, justificar la diferencia.

V.4-VENTAS:

Completar el Cuadro Nº 1 - VENTAS ANUALES DE PRODUCTOS TERMINADOS Y SUBPRODUCTOS, en miles de australes, indicando entre los paréntesis correspondientes a unidades, la UNIDAD DE MEDIDA, utilizando para la valorización de las ventas, un PRECIO PROMEDIO PONDERADO si el mismo varía según los canales y/o el mercado de destino.

V.5-PRODUCCION Y STOCKS DE PRODUCTOS TERMINADOS:

Completar el Cuadro Nº 2 - PLAN DE PRODUCCION Y STOCKS sólo en unidades, indicando entre paréntesis la UNIDAD DE MEDIDA correspondiente.

El plan de producción deberá estar en consonancia con las ventas estimadas aún cuando no cubra la totalidad de la CAPACIDAD INSTALADA.

V.6-COSTOS:

V.6.1-Materias Primas y Materiales

Completar el Cuadro 3a - MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES, en miles de australes.

Completar el Cuadro 3b - PROVEEDORES, indicando la Razón social y la dirección las empresas o personas a las cuales espera comprarles materias primas y materiales.

V.6.1.1-Análisis de los Precios de las Materias Primas y de los Materiales

Explicar en este punto, las consideraciones realizadas para determinar el COSTO UNITARIO utilizado para valorizar las materias primas y los materiales (bonificaciones por cantidad, condiciones de pago, etc.). Adjuntar toda planilla de cálculo confeccionada por el solicitante para llegar al costo unitario (consumo por unidad producida, etc.).

V.6.2-Mano de Obra

a) De los Solicitantes : CARGO Y SECTOR que ocupará en la microempresa.

Completar el punto a. En lo relativo a REMUNERACION se indicará en miles de australes el valor estimado para cada uno de los beneficiarios del crédito que cumpla una función en la microempresa, sin incluir cargas sociales, señalando si se trata de jornal o sueldo. Estos montos deben ser también incluidos en el Cuadro 4, es decir, que siempre debe agregarse a los costos, los sueldos o jornales que se asignen los propietarios.

En caso que no resulte posible establecer una cierta REMUNERACION, se colocará igualmente un valor estimado (por ejemplo: máximo de convenio, etc.).

En cuanto al CARGO se detallará si se trata de una posición de gerente, de jefe o empleado y en cuanto al SECTOR, se indicará si trabajará en producción, en comercialización, en administración, etc. Ejemplo: Jefe de Producción.

b) Del Personal en Actividad.

Completar este punto sólo en el caso de que el proyecto se refiera a una ampliación o reconversión de actividades, observando las mismas aclaraciones indicadas en el punto anterior para los ítems REMUNERACION, CARGO Y SECTOR.

Si las REMUNERACIONES son diferentes para un mismo CARGO-SECTOR, se utilizarán tantas filas como sean necesarias para indicarlas por separado.

c) Mano de Obra a contratar y/o incorporar en relación de dependencia.

Completar los Cuadros: 4.a - MANO DE OBRA DIRECTA, INDIRECTA, ADMINISTRATIVA, DE VENTAS Y JERARQUICA y 4.b - MANO DE OBRA: COSTO ANUAL, en miles de australes, indicando las remuneraciones sin incluir cargas sociales.

En TIPO indicará: directa (operarios relacionados directamente con la producción, por ejemplo un maquinista); indirecta (por ejemplo peón, mecánico de mantenimiento, etc.); administrativa (por ejemplo empleado de oficina); comercial (por ejemplo vendedores a sueldos) y jerárquica (por ejemplo gerente o jefe).

Para MANO DE OBRA DIRECTA detallará: el jornal horario y el tiempo que trabajará; para los restantes puestos de trabajo, indicará el sueldo mensual, sin cargas sociales. De no ser esto último posible, indicará también el tiempo a trabajar y un jornal horario.

En la columna CANTIDAD consignará la cantidad de puestos de trabajo que correspondan a mismo tipo y sector.

En OBSERVACIONES agregará comentarios relativos a mano de obra que no encuadre en lo anterior (por ejemplo fazón o destajo).

V.7-INVERSIONES:

V.7.1-Descripción de la maquinaria, equipos y rodados a adquirir o existentes.

Completar la información solicitada teniendo presente que en el caso de elementos nuevos el precio debe estar avalado por una factura pro-forma y en el caso de elementos existentes se los deberá valorizar a PRECIO DE MERCADO.

En NUEVA o USADA, colocar una "X" según corresponda.

V.7.1.1-Para proyectos AGRICOLAS-GANADEROS: detalle de haciendas, cultivos y otros bienes específicos a adquirir o existentes.

Detallar los elementos indicados y los precios involucrados, indicando cuales son los montos y los ítems que se comprarán o ya existen y que serán imputados al proyecto.

En los casos que correspondan, agregar la VIDA UTIL en años.

V.7.2-Descripción del (o los) terrenos y/o edificios a adquirir o existentes.

Completar la información solicitada teniendo presente que en el caso de elementos nuevos o existentes deberán estar valuados a PRECIOS DE MERCADO.

La descripción incluirá: superficie, antigüedad, estado de los edificios, etc.

En NUEVO o USADO, colocar una "X", según corresponda.

V.7.3-Descripción de las Instalaciones a construir o existentes.

Completar la información solicitada teniendo presente que en el caso de elementos nuevos o existentes deberán estar valuados a PRECIOS DE MERCADO.

En NUEVO o USADO, colocar una "X", según corresponda.

V.7.4-Monto de las Inversiones.

Completar el Cuadro 5a - ACTIVO FIJO, en miles de australes, indicando en OTROS los montos de ítems que no estuvieran detallados.

Completar el Cuadro 5b - INVERSIONES ADICIONALES EN ACTIVO FIJO, en miles de australes, indicando con una "X" si la inversión adicional se realizará con fondos que no provienen del proyecto (en cuyo caso se indicará la fuente) o con fondos generados por el mismo proyecto.

Completar el Cuadro 5c - CAPITAL DE TRABAJO, en miles de australes, colocando para CREDITOS POR VENTAS el porcentaje de interés previsto.

Completar el Cuadro 5d - INVERSIONES ADICIONALES EN ACTIVO DE TRABAJO, en miles de australes, teniendo presente lo indicado precedentemente para el Cuadro 5b.

V.8-OTROS COSTOS:

Completar el Cuadro 6, en miles de australes.

Se consideran costos FIJOS aquellos que no varían al modificarse el volumen de producción.

Los costos de MANO DE OBRA DIRECTA, INDIRECTA y restantes, deben coincidir con los totales que se hallan indicados en los cuadros precedentes.

Para los costos de MANTENIMIENTO, ENERGIA Y COMBUSTIBLES, puede ser conveniente prever un porcentaje como costo fijo y el resto como variable, según sea la naturaleza del proyecto.

En relación al ítem IMPUESTO, podrá incluir tasas y servicios pero no el Impuesto al Valor Agregado ni el correspondiente a las Ganancias.

Respecto de las COMISIONES que se prevén pagar a vendedores en relación de dependencia o no, se deberá detallar los valores y consideraciones realizadas.

Adjuntar las planillas de cálculo preparadas para obtener los distintos costos.

V.8.1-Deudas financieras del solicitante (S) contraídas para el proyecto (excepto con el C.F.I.-Banco Nación).

Responder la información requerida, sólo si el solicitante contrae alguna deuda para completar el monto que necesita para el proyecto, en alguna otra entidad que no sean las citadas.

V.8.2-Otras deudas (detallar) :

Indicar cualquier otra deuda (provisional, bancaria, etc.) que posea el solicitante detallando : institución acreedora, monto, plazos, tasas y saldos pendientes.

V.9-FINANCIAMIENTO REQUERIDO:

Completar la información solicitada, en miles de australes, donde los montos corresponden exclusivamente al AÑO CERO.

En el caso de proyectos que no sean de AMPLIACION se entiende por Año cero, aquel momento de tiempo en donde se efectúan las inversiones previstas por el proyecto, es decir, momento en el cual todavía no existe ni producción ni ventas.

Para el caso de proyectos de AMPLIACION, se interpretará lo mismo por AÑO CERO, excepto que también se incluirán las inversiones ya realizadas antes del inicio de las nuevas operaciones.

Cualquiera sea el caso, los montos indicados en el ítem MONTO DEL PROYECTO deben coincidir con lo informado en el punto V.7 INVERSIONES.

VI-APOYO E INTEGRACION SECTORIAL - INSTITUCIONAL

Completar la información requerida, indicando el nombre de las instituciones y sus direcciones en los casos que correspondan.

VII-CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA

El solicitante, en conjunto con la UEP, identificará sus necesidades de capacitación, tanto en lo que se refiere al proceso productivo como a cualquier otro aspecto de la gestión a emprender (comercialización, administración, etc.), indicando además, si conocen, qué organismo de CIENCIA Y TECNOLOGIA podría prestar asistencia técnica.

VIII-ANALISIS DE ESTACIONALIDAD

Completar la información referida sólo en el caso de las ventas o producción involucradas en el proyecto, sean estacionales.

Para completar la información se debe tomar como referencia un año normal y completo de operación, es decir, cuando el proyecto haya alcanzado su madurez o estabilidad.

En el CUADRO 6, para cada mes y producto, se consignará el porcentaje de UNIDADES que se espera vender, en forma tal que la suma de los mismos totalice el 100% de las unidades presupuestadas para el año considerado.

Ejemplo: Se venderá el producto a) un 40% en enero; un 30% en febrero y un 30% en marzo (100%).

En el CUADRO 7 se informará, en miles de australes, en los meses correspondientes, los montos de los stocks de productos terminados y/o de materias primas que deben constituirse para satisfacer la estacionalidad.

XI-INFORMACION RELATIVA A LA ACTIVIDAD ACTUAL DE LA MICROEMPRESA.

Completar la información solicitada.

En relación a la EVALUACION de proyectos de ampliaciones de actividades existentes la metodología a utilizar no incluye un ANALISIS INCREMENTAL . En consecuencia, el proyecto será evaluado en forma total, o sea considerando la posible proyección de la actividad actual más la que devenga de la propia ampliación .Por ello, los datos que se vuelquen en los puntos correspondientes del capítulo V - DESCRIPCION DEL PROYECTO (ventas, costos, stocks, inversiones ,etc.) deberán reflejar la suma de ambos elementos (proyección de la actividad actual + efectos previstos de la ampliación en sí misma), sin informarlas por separado.

Capítulo 6: Priorización de proyectos

6.1. Definición

Una vez que se ha procedido a la formulación de los proyectos seleccionados, y se cuenta con un conjunto de propuestas viables, será necesario establecer un orden de preferencias entre las mismas. Aún cuando todos los proyectos considerados han sido calificados como "elegibles" (sin que se haya procedido aún a la evaluación económico-financiera), la priorización permite *determinar qué proyectos serán privilegiados frente a la existencia de una línea de crédito de cupo limitado.*

Una cuestión fundamental de esta tarea consiste en lograr el máximo de objetividad al procedimiento. Ello depende de la calidad de la información disponible para comparar entre sí los distintos proyectos. Tal es la razón fundamental por la que esta fase se desarrolla con posterioridad a la formulación, durante la cual se brinda los datos necesarios.

6.2. Criterios de priorización

El ordenamiento de los proyectos se efectúa mediante la aplicación de criterios de priorización, los cuales asignan valor a cada proyecto. A diferencia de los criterios de selección, los de priorización no son dicotómicos sino graduados, y no tienen la función de aceptar/rechazar, sino de otorgar preferencias comparativas.

Los criterios de priorización proceden, al igual que las "orientaciones para la identificación" y los "criterios de selección", de una serie de **objetivos de política**. Tanto las políticas provinciales como los objetivos generales del Programa de Microemprendimientos ofrecen la base para la formulación de criterios. Algunos ejemplos de estos criterios ligados a objetivos de política son los siguientes:

Objetivos de política	Criterios
Generación de empleo productivo	Cantidad de puestos de trabajo generada por el proyecto
Distribución del ingreso	Distribución del cupo de la línea de crédito entre muchos proyectos
Reactivación económica	Encadenamientos productivos del proyecto Velocidad de retorno de la inversión.
Disminución de la pobreza	Nivel socioeconómico del titular
Disminución de la informalidad	Actividades establecidas informales
Retención de población	Edad de los titulares
Institucionalización del crédito para microempresas	Garantías de retorno de la inversión

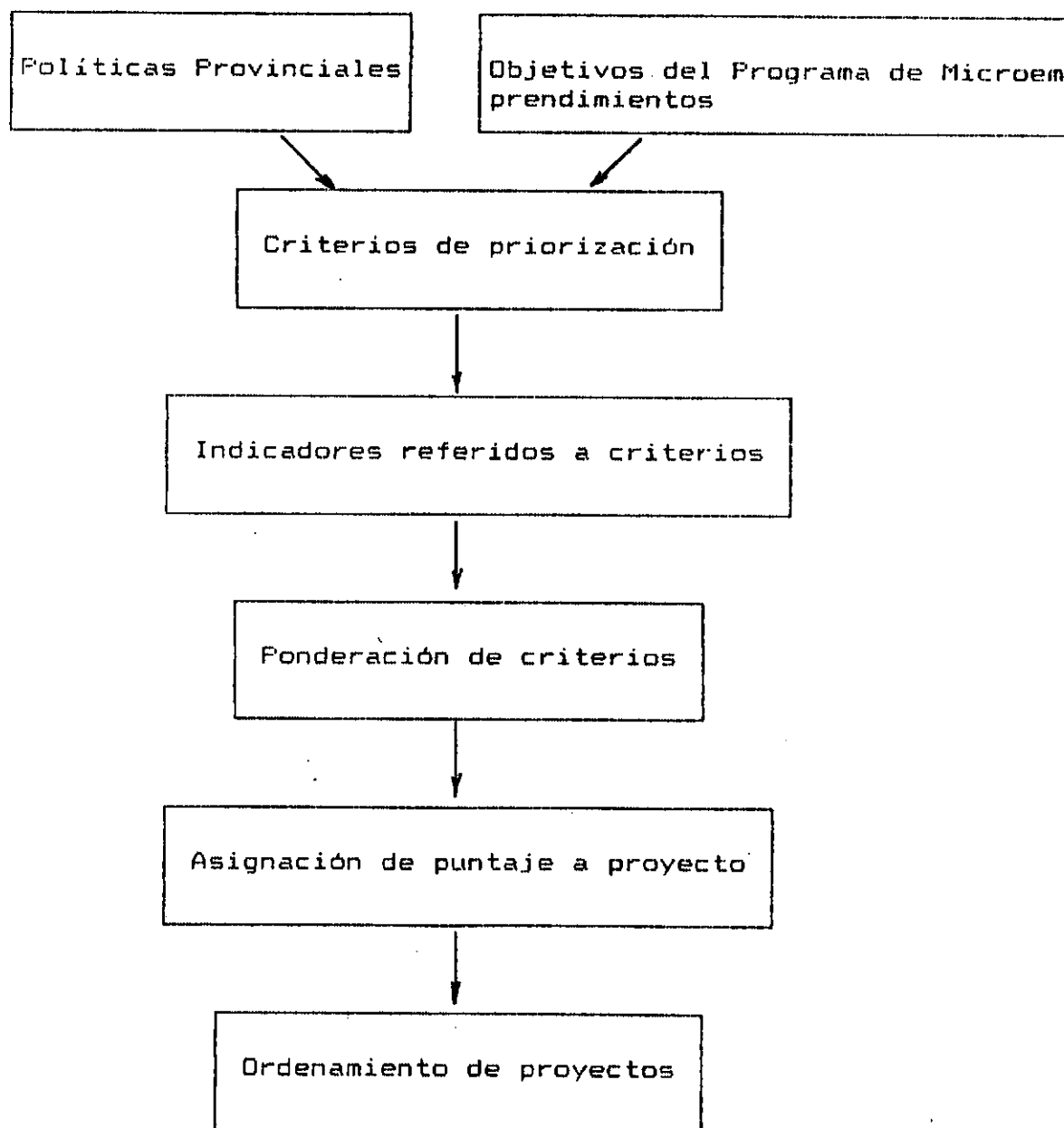
Fuede ser que haya criterios que en el marco de un proyecto resulten contradictorios entre sí. For ejemplo, entre generación de empleo y velocidad del retorno de la inversión. Ello deriva, obviamente, del hecho de que los objetivos políticos nunca son totalmente coincidentes.

Sin embargo, *la UEP puede considerar que algunos criterios deberían tener un peso mayor en la priorización de los proyectos debido a que privilegia algunos objetivos más que otros.* Para ello establecerá un sistema de ponderaciones que asigna pesos diferentes a los criterios empleados.

Debe quedar claro que tal sistema de ponderación puede no tener una aplicación "universal" o permanente. Es indudable que en distintos momentos algunos objetivos serán más relevantes que otros: por ejemplo, al comienzo de la aplicación de una línea de crédito, su institucionalización tanto entre los beneficiarios potenciales como en el sector financiero y público de la economía es un objetivo relevante; pero perderá importancia a medida que el crédito a la microempresa se encuentre ampliamente aceptado y difundido.

También es posible que los objetivos relevantes sean diferentes según las zonas o localidades elegidas. Por ejemplo, para una zona afectada por un intenso proceso de emigración de jóvenes, el objetivo de retención de la población es significativo. Para una zona de alto crecimiento pero escasa integración del sistema económico (vbg., un área de frontera con "crecimiento aluvional" basado en unos pocos productos de alta rentabilidad), un objetivo será promover tal integración, dándosele mayor peso al criterio de encadenamientos productivos del proyecto.

Un esquema lógico de la etapa de priorización es el siguiente



6.3. Ejemplos de aplicación de algunos criterios

Cada Provincia establecerá su propia jerarquía de criterios. Esto significa que tomará en consideración algunos criterios de acuerdo con sus propias políticas.

Se señalan a continuación un conjunto de criterios que las UEP's tendrán en cuenta para priorizar los proyectos formulados. Debe considerarse que tal listado no es exhaustivo, ya que nuevas circunstancias o situaciones locales pueden sugerir criterios no contemplados en una perspectiva general.

También debe aclararse que *las UEP's no necesariamente emplearán todos los criterios indicados, sino sólo aquéllos que considere pertinentes de acuerdo con las políticas propias.* Si embargo, aquellos criterios que derivan de los objetivos generales del Programa de Microemprendimientos del CFI, deberán ser tenidos en cuenta en todos los casos. Estos son señalados en el listado siguiente con un asterisco (*).

Para cada criterio se mencionan los indicadores correspondientes, contruidos en general con información contenida en el formulario de presentación de proyectos. Es importante destacar que la calidad de los indicadores (así como la calidad de la información que a ellos se refiere) es crucial para garantizar la objetividad de la priorización.

Criterios referidos a objetivos sociales

Criterios	Indicadores
* Puestos de trabajo creados en el proyecto (incremental)	Monto del crédito ----- puestos equiv. jornada completa
Distribución del cupo de la línea de crédito entre varios proyectos	Valor total del proyecto
Encadenamientos productivos	Porcentaje de insumos de origen local Generación de otras actividades de transformación a nivel local
*Nivel socioeconómico del titular	Patrimonio Situación ocupacional Estabilidad ocupacional que brinda el proyecto al titular
Disminución del precio de los bienes de consumo básico para la comunidad	Diferencia entre el precio previsto de los productos del proyecto y los precios de plaza
Solidez del grupo del proyecto	Años de experiencia del titular en actividad Integración ocupacional de los socios Grado de capacitación del grupo en la actividad del proyecto
*Nivel de informalidad de la actividad actual	Inscripción en registros impositivos, cargas sociales,, municipales, etc.
Organización jurídica de la empresa	SRL, SA, SCA, Cooperativa, sociedad de hecho, sociedad familiar, unipersonal

Criterios referidos a objetivos financieros

Criterios	Indicadores
Aporte de capital propio	Capital propio/monto del crédito
Velocidad de retorno de la inversión	Cantidad de años prevista para la devolución del crédito
Seguridades de mercado	Estimación de % de venta asegurado

Criterios referidos a políticas de desarrollo económico

Criterios	Indicadores
Tipo de actividad económica	Producción de bienes, servicios para la producción, servicios para consumo directo
Prontitud en la puesta en operación	Meses requeridos para el inicio de la operación
Innovación tecnológica	Introducción de componentes técnicos novedosos
Mercado externo	Orientación hacia la exportación
*Vinculación con políticas provinciales	Adecuación de los objetivos del proyecto a tales políticas
*Vinculación del proyecto con Programas Provinciales	Proyectos inscriptos en Programas, o susceptibles de ser integrados
*Vinculación del proyecto a políticas de desarrollo del municipio	Vinculados o vinculables a Programas municipales o acciones de desarrollo específicas

A los indicadores señalados corresponde establecer su escala de puntaje. A modo de ejemplo, se detallan los siguientes:

- Monto del crédito/puestos de jornada completa

Hasta U\$S 3.000	3 puntos
de 3.001 a 5.000	2
más de 5.000	1

- Porcentaje de insumos locales

Hasta el 20 %	1
21 al 50 %	2
más del 50 %	3

- Situación ocupacional

Desocupado	3
Subocupado	2
Ocupado	1

- Organización jurídica de la empresa

SA	1
SRL, SCA	1
Unipersonal	2
Familiar	2
Sociedad de hecho	3
Cooperativa	3

- Introducción de tecnología novedosa

Tecnología radicalmente diferente a la utilizada	3
Adaptación menor a la tecnología actual	2
Sin innovación técnica	0

- Vinculación del proyecto a programas

Con programas provinciales/municipales	3
Con organismos provinciales/municipales	2
Con organismos privados	1
Sin vinculación	0

- Mercado externo

Gran parte de la producción destinada a exportación	3
Una parte menor podría ser colocada en el exterior	2
Comercialización sólo en el mercado interno	1

Si los criterios elegidos merecieran, según la UEP, pesos diferentes, se procederá a su ponderación. Ello significa asignar un valor parámetro que determinará el puntaje de cada proyecto.

Ejemplo:

Criterios o indicadores	Ponderación
a -puestos de trabajo	5
b -aporte de capital propio	1
c -velocidad de retorno	2
d -patrimonio del titular	3
e -estabilidad ocupacional	4
f -vinculación a programas	2
g -innovación tecnológica	1

Suponiendo que se utilicen estos criterios de priorización con las ponderaciones indicadas, el puntaje se establecerá de la siguiente manera:

Proyecto A:

Criterio	a= 3	ptos	x 5	puntaje=	15
	b= 2		x 1		2
	c= 3		x 2		6
	d= 1		x 3		3
	e= 2		x 4		8
	f= 3		x 2		6
	g= 0		x 1		0
	TOTAL				40

Proyecto B:

Criterio	a= 1	pto	x 5	puntaje=	5
	b= 3		x 1		3
	c= 1		x 2		2
	d= 3		x 3		9
	e= 2		x 4		8
	f= 1		x 2		2
	g= 3		x 1		3
TOTAL					32

El puntaje total de los proyectos permitiría establecer un orden de prioridades entre ellos.

Capítulo 7: La evaluación de proyectos de microempresarios

7.1. Definición

La evaluación de proyectos comprende la verificación anticipada del grado de adecuación que los mismos tienen con los objetivos perseguidos.

De esta manera, existen distintas instancias para las cuales es necesario elaborar elementos de juicio, de modo tal que se pueda decidir, dentro de un reducido margen de incertidumbre, si las características especiales de cada proyecto aseguran el cumplimiento de los objetivos perseguidos por el responsable de la decisión.

Las diferentes partes componentes del proyecto en cuestión son así sometidas a análisis para prever los resultados futuros y decidir en consecuencia.

Para definir las distintas instancias en que debe procederse a las tareas de evaluación, se debe conocer previamente cuáles son sus propósitos. Estos dependen de quién es el que decide. Así, las evaluaciones tendientes a detectar la factibilidad de un proyecto son enfocadas en forma distinta si quien toma la decisión es el propio dueño o ejecutor, o si se trata de quien lo financia total o parcialmente, o un organismo de gobierno, o fomento, etc.

7.2. Objetivos de la evaluación

Para el caso de proyectos de microempresarios productivos y/o de servicios a ser financiados por la operatoria CFI-BNA, se hace necesario determinar la forma de evaluación que será utilizada para decidir acerca de la elegibilidad de los proyectos que gozarán de los beneficios de los préstamos.

Queda claro, entonces, que *los requisitos de evaluación tendrán que estar basados necesariamente en los objetivos que persiguen los organismos financieros. Estos son el CFI y el BNA.*

Ello no obsta a que los objetivos perseguidos por estos dos organismos puedan ser complementados por los de los demás intervinientes en la operatoria del crédito. Ello sólo implica agregar mayores restricciones para determinar su elegibilidad.

De los objetivos compartidos por ambos organismos, se puede identificar un conjunto de requerimientos que, en orden decreciente de importancia, serán los adoptados para decidir acerca de la elegibilidad de las propuestas. Estos son:

- 2
- a. La evaluación global del proyecto debe mostrar, con bajo grado de incertidumbre, que la ejecución y operación del mismo resulta en una adecuada capacidad de repago del préstamo en las condiciones en que sea contratado, independientemente de las garantías que ofrecen los tomadores a través de sus patrimonios o avales que posean.
 - b. Que produzca para el beneficiario un nivel de ingresos compatible con un aceptable nivel de vida.
 - c. Que las actividades y bondades del proyecto se mantengan o acrecienten con el tiempo.
 - d. Que las actividades del proyecto generen un genuino y autosostenido desarrollo económico y social en el área de su localización.
 - e. Que la rentabilidad del proyecto sea superior al valor alternativo de alocación de recursos financieros.

El listado anterior, que no es exhaustivo ni excluyente, implica un gran conjunto de características deseables en los proyectos, de las cuales sólo se hará referencia a las más importantes.

7.3. Requerimientos imprescindibles

Si bien los requerimientos señalados anteriormente conforman un conjunto de características deseables en los proyectos, se hace necesaria una abstracción que determine los mínimos sobre los cuales estará basada la decisión de otorgamiento de los créditos.

En este sentido, es válida la experiencia obtenida de la operatoria S-47/90 del Fondo Federal de Inversiones, así como las propuestas que surgieron de la reunión de los responsables de las UEP's con el CFI realizada entre los días 31-7 y 2-8-91.

De dichos antecedentes surge claramente que *el primer requerimiento señalado en 2.a -capacidad de repago del proyecto-, resulta ser el mínimo imprescindible que deberá superarse para que el proyecto sea elegible para ser financiado por la nueva operatoria.*

Los demás constituyen el conjunto de requerimientos deseables que en algunos casos podrán tener mayor o menor grado de exigencia, dependiendo de los objetivos particulares que las provincias involucradas tengan, y que podrán actuar como filtros o formas de priorización, frente a una disponibilidad limitada de recursos financieros destinados a la nueva operatoria.

7.4. Instancias en la evaluación

Para poder cumplir con el "requisito imprescindible", se hará necesario obtener indicadores en distintas instancias que hacen a la formulación del proyecto. Es decir que durante la elaboración del proyecto no se pueden separar las tareas de formulación de las de evaluación. Es más, la evaluación final, que permite inferir si se está cumpliendo o no con el "requisito imprescindible", es consecuencia de evaluaciones parciales que se van sucediendo durante todo el transcurso de formulación del proyecto, y forman parte de ésta.

Desde esta perspectiva, y a los efectos de tener un ordenamiento que permita verificar la consistencia general del proyecto, se realiza un agrupamiento de los principales temas de evaluación que convergen en su formulación.

Los distintos componentes son:

- * Evaluación sobre mercados, comercialización y precios
- * Evaluación técnica
- * Evaluación económico-financiera

La evaluación económico-financiera es la síntesis de los indicadores que permiten verificar si se ha alcanzado a cumplir con el requisito mínimo indispensable.

Las evaluaciones sobre mercados, comercialización y precios, y técnica, son pasos anteriores que sirven para proceder a la evaluación final. De la primera surgirán los elementos que justifican los volúmenes de ingresos del proyecto para los distintos años proyectados, no obstante lo cual en su propia instancia deben ser consistentes con la realidad observada y la correspondiente propuesta de comercialización adoptada. También de esta evaluación deberán surgir los datos referentes a las inversiones en activos -fijo y de trabajo- necesarios para las operaciones de distribución, ventas, créditos a clientes y costos de comercialización.

De la evaluación técnica, surgen todos los elementos de juicio que justifican la consistencia de la adopción de determinada tecnología y, consecuentemente, de los medios de producción que serán necesarios para alcanzar los volúmenes físicos requeridos por las proyecciones de ventas y los costos por unidad de producto. En resumen, de esta evaluación se obtienen las inversiones necesarias para producción (tanto en activo fijo como de trabajo) y los costos de producción que se utilizarán en la evaluación económico-financiera.

Con los elementos aportados por las dos evaluaciones anteriormente señaladas, más los datos sobre organización de la empresa y costos administrativos (no se los ha explicitado como una evaluación específica, pues generalmente en proyectos de microemprendimientos esta información es más accesible), se podrá elaborar un cuadro de flujo de caja que indicará si el proyecto cumple con el "requisito mínimo" establecido.

7.5. Formas de evaluación económico-financiera

Entre las diferentes metodologías alternativas que pueden usarse para el cálculo de indicadores a partir de los cuales se tomarán las decisiones de elegibilidad de los proyectos en relación a su comportamiento económico-financiero, se opta por un sistema que asegure el requerimiento mínimo imprescindible.

Esto plantea un problema de alcance en los indicadores cuando se trata de proyectos que son ampliaciones, reconversiones, etc. O sea, cuando hay una continuidad de operaciones anteriores a las que se agregan nuevas inversiones.

Un modelo de evaluación global (esto es, un cuadro de flujo de caja de valores proyectados para verificar si el proyecto tiene capacidad de repago del crédito) *donde se incluyen tanto las inversiones realizadas anteriormente como las nuevas, ingresos totales por ventas históricas más incrementales y costos también totales, asegura el requerimiento mínimo imprescindible.*

No obstante, con dicha metodología no es posible separar los efectos de la actividad histórica de los de la nueva. Por lo tanto, no se conocerá el efecto puro de las nuevas inversiones. O sea, no se puede conocer si las nuevas inversiones están aumentando o disminuyendo la rentabilidad histórica.

Por otra parte, si se procede a utilizar un modelo basado solamente en las nuevas inversiones, ingresos y costos derivados de éstas, no se estará en condiciones de asegurar que el flujo de caja global tenga capacidad de generar fondos suficientes para el repago del préstamo, ya que la actividad histórica puede ser deficitaria en magnitudes que afecten el resultado.

Este modelo es deseable si se pretende evaluar distintas alternativas de inversión para un mismo proyecto; pero no se justifica su aplicación a la evaluación de proyectos de microemprendimientos, por el hecho de que esa variedad de alternativas por lo general no se presenta.

Por otra parte, puede suceder que las nuevas inversiones sean técnicamente indivisibles de las históricas, y no consigan constituir un proyecto por sí mismas.

La solución a estas preocupaciones sería la de analizar el proyecto en forma global como proyección de las actividades históricas (sin proyecto), y simultáneamente analizar el mismo en forma global, pero teniendo en cuenta las nuevas inversiones y los efectos derivados de ellas. Las diferencias entre ambas podrían adjudicarse al efecto de las nuevas inversiones (*).

(*) No contiene sólo el efecto puro de las nuevas inversiones, sino también los de la interacción con las históricas.

Sin embargo, esta última alternativa resulta en un mayor manejo de información que deberá ser preparada durante la formulación, mayor cantidad de información a ser digitada en el modelo computacional, etc. Esto es, más tiempo y esfuerzo en la formulación y evaluación.

Por esta razón, *se sugiere utilizar la primera alternativa*, que satisface el requisito indispensable, aunque se pierda información de aspectos que podrían resultar interesantes para una mejor comprensión de las características del proyecto.

Si se desea incluir la TIR entre los indicadores para la decisión (cuya utilidad es baja en este tipo de proyectos), podría continuar utilizándose el "año 0" (*) como una forma de evitar casos de $TIR = \infty$, en el caso de flujos de caja donde todos los resultados sean ≥ 0 .

7.6. Flujo de Fondos

La metodología utilizada para reflejar el comportamiento económico-financiero del desarrollo de la actividad, consiste en la presentación de diferentes Estados Contables proyectados, tales como Balances del proyecto, Estado de Resultados, y el Esquema de Fuentes y Aplicaciones de Fondos.

Estos dos últimos esquemas de presentación de la información muestran la proyección de los resultados financieros de la actividad.

El Estado de Resultados pone de manifiesto el resultado operativo del proyecto, es decir, los recursos con que se cuenta para hacer frente a los distintos compromisos financieros. En tanto que el Estado de Fuentes y Aplicaciones de Fondos, expone los saldos de caja netos por ejercicio, después de hacer frente a esos compromisos.

Ello permite visualizar la evolución de los saldos de caja frente a distintas modalidades de cancelación de los préstamos, permitiendo elegir la alternativa más conveniente para el normal desenvolvimiento de la actividad, así como identificar las posibilidades de cumplimiento del requisito mínimo imprescindible sin ahogos financieros.

El Cuadro de Fuentes y Aplicaciones de Fondos, o Flujo de Caja, refleja para cada período considerado (año, mes, etc.) los valores ingresados -fuentes- (ingresos por ventas, aportes de capital, créditos, saldo del período anterior, etc.) y los egresos -usos- (inversiones en activo fijo y de trabajo, costos, amortizaciones de créditos, impuestos, etc.).

(*) Se incluirían en el año "0" todas las inversiones (nuevas e históricas), pero sin los efectos de caja de las operaciones en marcha (ingresos netos).

El saldo refleja la disponibilidad de recursos financieros que pasan a engrosar los ingresos del período siguiente.

Dado que las amortizaciones no son desembolsos reales (pero están consideradas dentro de los costos), se suele sumar al saldo de caja de cada período los montos correspondientes al mismo, para reflejar la situación financiera real del período.

Simultáneamente con el análisis del cumplimiento del requisito mínimo imprescindible, se realizará un análisis de sensibilidad tendiente a establecer las respuestas de los flujos de fondo frente a distintas hipótesis de comportamiento en los costos e ingresos por ventas y modalidades de repago de los créditos.

7.7. Algunos ejemplos de plazos de amortización de los créditos

El análisis de los proyectos de microemprendimientos productivos financiados por la línea S-47/90, permite extraer algunos casos típicos de programas de recupero de los préstamos otorgados.

Dicho análisis pone de manifiesto que los plazos de gracia y amortización -determinados según sus aspectos técnicos, económicos y financieros- se asocian, en principio, al tipo de actividad.

A continuación, se ejemplifican los casos más característicos:

* Para proyectos de tipo industrial, o de servicios para la producción:

. Amortización en cuotas trimestrales, con plazos de gracia según el flujo de fondos del proyecto.

* Para proyectos agrícolas estacionales:

. Amortización semestral o anual, según los ingresos del proyecto, con plazos de gracia ajustados conforme a la fecha de otorgamiento del crédito, y los ingresos por venta del primer año.

* Para proyectos apícolas en general:

. Amortizaciones anuales (dos o tres según los resultados de la evaluación), con período de gracia entre 0 (primer pago del capital al mes 12) y 6 meses (primer pago del capital al mes 18, luego de otorgado el préstamo).

Para la definición de períodos de amortización y gracia, deberán tenerse en cuenta los topes máximos de tiempo establecidos en la reglamentación de la línea crediticia CFI-BNA.

PROGRAMA PARA EVALUACION DE PROYECTOS DE MICROEMPRESARIOS (EVAMI- VERSION 1.0).

INSTRUCTIVO

1. PRESTACIONES DEL PROGRAMA EVAMI.

El programa para la EVALUACION DE PROYECTOS DE MICROEMPRESARIOS (EVAMI - VERSION 1.0) permite obtener en forma automática, en su en su actual versión, los siguientes cuadros, a partir de la carga de los datos que se detallan en el punto 2 :

- 11 - Cuota anual de amortización del Activo Fijo.
- 12 - Cuota anual de amortizaciones acumuladas del Activo Fijo.
- 13 - Valor residual del Activo Fijo.
- 14 - Servicio de Crédito para Activo Fijo (cuotas de amortización e intereses).
- 15 - Servicio de Crédito para Capital de Trabajo (cuotas de amortización e intereses).
- 16 - Monto del Crédito consolidado.
- 17 - Costo total del proyecto.
- 18 - Estados de resultados.
- 19 - Fuentes y aplicaciones del proyecto.
- 20 - Origen y aplicación de fondos.
- 21 - Tasa interna de retorno (TIR).
- 22 - Valor Actual Neto (VAN).
- 23 - Punto de Equilibrio.
- 24 - Balances proyectados.
- 25 - Análisis de Sensibilidad (variación de precios de ventas y de materias primas).
- 26 - Análisis de la variación de los plazos de amortización y gracia.

2. DATOS REQUERIDOS POR EL PROGRAMA.

Para generar los cuadros e indicadores citados en el punto anterior, el programa requiere que el operador ingrese los datos correspondientes a los siguientes cuadros anuales, según las instrucciones que se indican posteriormente para cada uno :

- 1 - Ingreso por ventas.
- 2 - Costo de materias primas y materiales directos.
- 3 - Costo de energía y combustibles.
- 4 - Costo de Mano de obra directa.
- 5 - Costo de Mano de obra indirecta.
- 6 - Costo de personal Administrativo y Jerárquico.
- 7 - Costo Personal de Ventas.
- 8 - Inversiones en Activo Fijo.
- 9 - Inversiones en Capital de Trabajo.
- 14 - Monto y cuotas de amortización y gracia del crédito solicitado para inversiones en Activo Fijo.
- 15 - Monto y cuotas de amortización y gracia del crédito solicitado para inversiones en Capital de Trabajo.

3. PERIODO DE EVALUACION.

El programa EVAMI considera como PERIODO DE EVALUACION al formado por : un AÑO CERO Y CINCO EJERCICIOS ANUALES .

El AÑO CERO tiene, conceptualmente, una extensión que puede o no coincidir con doce meses, dependiendo ésta de las características de cada proyecto en particular. Durante este período, se considera que se realizan:

a) Para microempresas que se crean para este proyecto.

- Las inversiones iniciales en Activo Fijo.
- Las inversiones iniciales en Activo de trabajo (exclusivamente las referidas a stocks de: Materias primas, de materiales y de Disponibilidades en caja y/o banco.

Por otra parte, se asume que durante este año Cero NO se registran :

- Producciones, Ventas, Créditos por ventas, Stocks de Semielaborados o de Productos Terminados.
- Esos conceptos pueden ser incorporados en el primer año y/o en los sucesivos, según corresponda a la naturaleza del proyecto o a eventuales reinversiones dentro de los cinco ejercicios.

b) Para ampliaciones (o reactivaciones) de actividades ya existentes.

- Las inversiones existentes en Activo Fijo que se afecten al proyecto más las nuevas que se presupuesten para el mismo, por igual ítem.
- Las inversiones existentes en Capital de Trabajo que se afecten al proyecto más las nuevas que se presupuesten para el mismo, por el mismo concepto.

4 - VERSION DEL PROGRAMA.

Cada versión del programa EVAMI se identifica con un número que se muestra en la parte superior de la primera pantalla. Asegúrese de utilizar siempre la última. Para ello, solicite la información correspondiente al Responsable Provincial.

5 - HARDWARE Y SOFTWARE REQUERIDO.

Para ejecutar el Programa EVAMI en su computador, Usted debe contar como mínimo con un PC tipo XT (incluso de una sola disquete) y, versión del LOTUS 123. Sin embargo, deberá tener presente que si su versión del Lotus está en inglés, tendrá que utilizar la versión del EVAMI (I). Análogamente, si se trata de la versión del LOTUS 123 en castellano deberá utilizarse el EVAMI (C). Lo expuesto se debe a las macroinstrucciones que utiliza el programa citado.

6 - PROCESAMIENTO DE PROYECTOS "ESPECIALES".

El programa EVAMI está habilitado para procesar una gran variedad de proyectos de microemprendimientos. No obstante, si algún proyecto por su particular naturaleza, no pudiera ser evaluado total o parcialmente con el EVAMI tal como está presentado, el Operador podrá adecuarlo a sus necesidades particulares a condición de poseer un dominio razonable del LOTUS 123.

7 - ACTIVACION DE LA IMPRESION AUTOMATICA. PROCESAMIENTO DE PROYECTOS "ESPECIALES".

El programa EVAMI está habilitado para imprimir en forma automática todos los cuadros, digitando al mismo tiempo las teclas ALT e I. Si por algún error de operación no funciona, los cuadros se pueden imprimir manualmente, con los comandos del LOTUS o bien corregir la macro.

8 - MACROINSTRUCCIONES

El programa EVAMI utiliza macroinstrucciones para la impresión automática y los análisis de sensibilidad. Estas se hacen a partir de la celda A149.

9 - SIGNIFICADO DE CADA CUADRO E INSTRUCCIONES PARA SU LLENADO.

En las hojas siguientes, se presenta el alcance de cada cuadro y las instrucciones para el llenado de aquellos que debe consistir el Operador.

PROGRAMA EVAMI - VERSION : 1.0 (I)

NOMBRE DEL PROYECTO :
 PROVINCIA :
 FECHA DEL PROYECTO : / / PARIDAD: 1 U\$S = 0

CUADRO 1 : VENTAS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y SUBPRODUCTOS - (En miles de A)

	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
Producto 1	0	0	0	0	0
Producto 2	0	0	0	0	0
Producto 3	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0

CUADRO 1

- NOMBRE DEL PROYECTO : Ingresar el nombre a partir de la celda d7 y hasta la celda h7.
- PROVINCIA : Ingresar el nombre de la Provincia a partir de la celda D8.
- FECHA DEL PROYECTO : Ingresar en la celda D9 la fecha en la cual fueron determinados los valores en australes.
- PARIDAD : Ingresar en la celda H9 la paridad del dolar a la fecha de indicada precedentemente.
- VENTAS ANUALES DE PROD.TERM.: Introducir los montos anuales de los ingresos por ventas estimadas (en 000'A) de productos te y SUBPRODUCTOS.
 Reemplazar en las celdas A18,A20 y A22, las leyendas " Producto 1, Producto 2 y Producto 3" por minaciones que correspondan.
 En caso de venderse más de tres productos, sumar los ingresos de dos o más .

CUADRO 2 : COSTO DE MATERIA PRIMA Y MATERIALES - (En miles de australes).

MAT.PRIMAS	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
Mat.Prima 1	0	0	0	0	0
Mat.Prima 2	0	0	0	0	0
Mat.Prima 3	0	0	0	0	0
Mat.Prima 4	0	0	0	0	0
SUB-TOTAL	0	0	0	0	0
MATERIALES	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0

CUADRO 3 : COSTO DE ENERGIA Y COMBUSTIBLES - (En miles de australes).

	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
ENERGIA	0	0	0	0	0
COMBUSTIBLES	0	0	0	0	0

CUADROS 2 y 3

MATERIAS PRIMAS

: Ingresar el costo anual de no más de cuatro materias primas, en 000' de A.

En caso de tener que incorporar más de cuatro, sumar dos en una.

Reemplazar en las celdas A32,A34,A36 y A38, las leyendas " Materias Primas 1 a 4 " por los nombre pondientes.

MATERIALES

: Ingresar los costos de los materiales en un único total por año , en 000' de A.

ENERGIA

: Ingresar los costos de energia en un único total por año, en 000' de A.

COMBUSTIBLES

: Ingresar los costos de combustibles en un único total por año, en 000' de A.

CUADRO 4 : COSTO MANO DE OBRA DIRECTA - (En miles de australes).
 Horas trabajadas por año (8 hs. x 26 días x 11.5 mes) (En 000'). 2,392

CARGO	Cantidad de personal	Jornal por hora	Gasto anual nominal	Cargas sociales 0.62	Costo año I	Costo año II	Costo año III	Costo año IV	Costo año V
Operarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Calificados	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE COSTOS MANO DE OBRA DIRECTA :					0	0	0	0	0

CUADRO 5 : COSTO MANO DE OBRA INDIRECTA - (En miles de australes).
 Meses trabajados por año: 11.50

CARGO	Cantidad de personal	Remuneración mensual	Gasto anual nominal	Cargas sociales 0.62	Costo año I	Costo año II	Costo año III	Costo año IV	Costo año V
Mantenimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peon	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otro	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE COSTOS MANO DE OBRA INDIRECTA:					0	0	0	0	0

CUADRO 6 : COSTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO Y JERARQUICO - (En miles de australes).
 Meses trabajados por año: 11.50

CARGO	Cantidad de personal	Remuneración mensual	Gasto anual nominal	Cargas sociales 0.62	Costo año I	Costo año II	Costo año III	Costo año IV	Costo año V
Jefe Admin.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Secretarias	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE COSTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO Y JERARQUICO:					0	0	0	0	0

CUADRO 7 : COSTOS PERSONAL DE VENTAS - (En miles de australes).
 Meses trabajados por año: 11.50

CARGO	Cantidad de personal	Remuneración mensual	Gasto anual nominal	Cargas sociales 0.62	Costo año I	Costo año II	Costo año III	Costo año IV	Costo año V
Jefe Admin.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Secretarias	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE COSTOS PERSONAL DE VENTAS :					0	0	0	0	0

CUADROS 4 a 7

- OBSERVACIONES GENERALES** : En todos los cuadros de Mano de Obra se pueden cambiar las categorizaciones indicadas (operarios, vendedor, etc.), por las que correspondan a cada proyecto en particular.
En todos los cuadros , el Programa agrega un 62% en concepto de Cargas Sociales y Otros (Vacaciones y aguinaldo). De ser necesario, el valor de 62% puede ser modificado para adaptarlo a circunstancias locales.
- MANO DE OBRA DIRECTA** : Los valores indicados para cada año en el cuadro 4 son transferidos automáticamente por el Programa a los años 1 a 5, del ítem MANO DE OBRA DIRECTA del CUADRO GENERAL DE COSTOS.
Si el proyecto presenta montos anuales de Mano de Obra Directa distintos al calculado en el Cuadro 4 para uno o más años, se debe modificar en ese mismo cuadro el o los años afectados por cuanto desde allí son trasladados por el Programa los montos anuales al Cuadro General de Costos .
- MANO DE OBRA INDIRECTA** : Los valores indicados para cada año en el Cuadro 5 son transferidos automáticamente por el Programa a los años 1 a 5, del ítem MANO DE OBRA INDIRECTA del CUADRO GENERAL DE COSTOS.
Si el proyecto presenta montos anuales de Mano de Obra Indirecta distintos al calculado en el Cuadro 5, para uno o más años, se debe modificar en ese mismo Cuadro, el o los años afectados, ya que, desde allí son trasladados por el Programa los montos anuales al Cuadro General de Costos .
- ADMIST. Y JERARQUICOS** : Los valores indicados para cada año en el Cuadro 6 son transferidos automáticamente por el Programa a los años 1 a 5 , del ítem COSTOS DE ADMINISTRACION del CUADRO GENERAL DE COSTOS.
Si el proyecto presenta montos anuales de Mano de Obra Adm. y Jerarq. distintos al calculado en la cuadro, para uno o más años, se debe modificar en ese mismo Cuadro el o los años afectados por cuanto desde allí son trasladados por el Programa los montos anuales al Cuadro General de Costos.
- PERSONAL DE VENTAS** : Los valores indicados para cada año en el Cuadro 7 son transferidos automáticamente por el Programa de los años 1 a 5 , del ítem COSTOS DE COMERCIALIZACION del CUADRO GENERAL DE COSTOS.
Si el proyecto presenta montos anuales de Mano de Obra de Personal de Ventas distintos al calculado en el Cuadro 7, para uno o más años, se debe modificar en ese mismo Cuadro los años afectados por por cuanto desde allí son trasladados por el Programa los montos al Cuadro General de Costos.

NOTA:

Excepto en Mano de Obra Directa , en los restantes casos se utilizan 11.5 meses para el cálculo del costo anual por cuanto a las vacaciones se las considera incluidas en el 62% de Cargas sociales.

CUADRO 8 : INVERSIONES EN ACTIVO FIJO - (En miles de australes).

Nota: Si tiene que modificar los años de vida útil vaya hasta AC6.

	I N V E R S I O N E S						VIDA UTIL (en años)					
	AÑO CERO	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V	0	I	II	III	IV	V
1. Terrenos.	0	0	0	0	0	0						
2. Obra civil.	0	0	0	0	0	0	30	30	30	30	30	30
3. Maquinarias.	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10
4. Equipos.	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10
5. Instalaciones.	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10
6. Rodados.	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10
7. Gastos de montajes.	0	0	0	0	0	0	5	5	5	5	5	5
8. Cultivos.	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10
9. Animales.	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10
10. Otros.	0	0	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10
TOTAL ACTIVO FIJO	0	0	0	0	0	0	0	--	--	--	--	--

CUADRO 9 : INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO - (En miles de australes).

	I N V E R S I O N E S						VALOR
	AÑO CERO	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V	DE RECUPERO
1. Stock de materia prima.	0	0	0	0	0	0	0
2. Stock de materiales.	0	0	0	0	0	0	0
3. Stock de semilaborados.	0	0	0	0	0	0	0
4. Stock de producto terminado.	0	0	0	0	0	0	0
5. Crédito por ventas.	0	0	0	0	0	0	0
6. Disponibilidades en Caja y/o Bco.	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0	0	0	0	0

Nota: si por la naturaleza del proyecto se deben agregar stocks de animales y/o cultivos, reemplazar una o dos de las leyendas que no correspondan.

CUADRO 10 : INVERSION TOTAL DEL PROYECTO - (En miles de australes).

	AÑO CERO	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V	TOTAL
Total Activo Fijo	0	0	0	0	0	0	0
Total Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION ANUAL Y TOTAL	0	0	0	0	0	0	0

CUADRO 8

- INVERSIONES EN ACTIVO FIJO** : El Programa EVAMI admite tanto que se incorporen solamente inversiones en el año Cero como, en uno o más de los años I a V inclusive. En este último caso, colocar los montos de las reinversiones en el año afectado. Si es necesario, se pueden modificar los nombres de los ítems.
- VIDA UTIL** : Se ha consignado una cantidad de años de Vida Util para cada ítem del Activo Fijo, los cuales pueden ser variados si el Proyecto así lo requiere, inclusive para el caso del año Cero.
IMPORTANTE : Si se han cambiado los años de Gracia de forma tal que resultan menores que los que restan hasta el año V, se debe modificar el Cuadro VALOR RESIDUAL DEL ACTIVO FIJO.

CUADRO 9

- INVERSIONES EN CAP. DE TRAB.** : El Programa EVAMI admite tanto que se consideren solamente inversiones en el año Cero y/o inversiones en uno o más de los años I a V inclusive. En este último caso colocar los montos de las reinversiones en el año afectado. En si es necesario, se pueden modificar los nombres de los ítems. El Programa no admite que se ingresen en el año Cero montos por stocks de Semielab. o Prod. Ter.

CUADRO 10

- INV. TOTAL DEL PROYECTO** : La calcula automáticamente el Programa.

CUADRO 11 : CUOTA DE AMORTIZACION ANUAL DEL ACTIVO FIJO - (En 000' de australes).

	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
1. Terrenos.	---	---	---	---	---
2. Obra civil.	0	0	0	0	0
3. Maquinarias.	0	0	0	0	0
4. Equipos.	0	0	0	0	0
5. Instalaciones.	0	0	0	0	0
6. Rodados.	0	0	0	0	0
7. Gastos de montajes.	0	0	0	0	0
8. Cultivos.	0	0	0	0	0
9. Animales.	0	0	0	0	0
10. Otros.	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0

CUADRO 12 : CUOTAS DE AMORTIZACIONES ACUMULADAS DEL ACTIVO FIJO - (En 000' de australes).

	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
1. Terrenos.	---	---	---	---	---
2. Obra civil.	0	0	0	0	0
3. Maquinarias.	0	0	0	0	0
4. Equipos.	0	0	0	0	0
5. Instalaciones.	0	0	0	0	0
6. Rodados.	0	0	0	0	0
7. Gastos de montajes.	0	0	0	0	0
8. Cultivos.	0	0	0	0	0
9. Animales.	0	0	0	0	0
10. Otros.	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0

CUADRO 13 : VALOR RESIDUAL DEL ACTIVO FIJO - (En 000' de australes).(1)

	AÑO I(2)	AÑO II(2)	AÑO III(2)	AÑO IV(2)	AÑO V(2)	VR TOTAL
1. Terrenos.	---	---	---	---	---	---
2. Obra civil.	0	0	0	0	0	0
3. Maquinarias.	0	0	0	0	0	0
4. Equipos.	0	0	0	0	0	0
5. Instalaciones.	0	0	0	0	0	0
6. Rodados.	0	0	0	0	0	0
7. Gastos de montajes.	0	0	0	0	0	0
8. Cultivos.	0	0	0	0	0	0
9. Animales.	0	0	0	0	0	0
10. Otros.	0	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0	0	0

(1) : Si se han modificado los Años de Gracia de forma tal que son menores que los que restan hasta el año V, se deben modificar las fórmulas.

(2) : Cada columna informa los valores residuales correspondientes a las inversiones realizadas en el año indicado.

CUADROS 11 a 13

OBSERVACIONES GENERALES

: Los tres cuadros que se consideran luego son generados automáticamente por el Programa. En consecuencia, el operador no debe introducir datos en ellos, excepto que se trate del caso indicado al pie. Si se han modificado los nombres de los ítems el Cuadro del Activo Fijo, convendrá cambiarlos aquí también.

CUADRO 11

CALCULO DE LAS AMORTIZAC.ANUALES : Los montos de las amortizaciones anuales de las inversiones realizadas en el año Cero, son mostradas en la columna del año I. En el caso que, además, se realicen inversiones en el año I, las amortizaciones respectivas también se informan en ese año, sumadas a las del año Cero, si las inversiones en ambos años corresponden a ítems iguales.

CUADRO 12

CALCULO DE LAS AMORTIZ.ACUMULADAS : Aquí, el Programa calcula el monto de las Amortizaciones Anuales Acumuladas para lo cual, considera tantos periodos como los se cuentan entre el año en que se efectuó la inversión y el año V. (Por ejemplo, cuatro si la inversión se realizó en el año II).

CUADRO 13

CALCULO DEL VALOR RESIDUAL

: El Programa calcula el Valor Residual de las inversiones descontando al valor original de las mismas, los montos de las amortizaciones anuales que correspondan, hasta el año V inclusive. Así, por ejemplo, al monto de una inversión realizada en el año III le resta las tres amortizaciones correspondientes a los años III, IV y V.

En el caso del año Cero, los Valores Residuales de las inversiones efectuadas en ese periodo se informan en la columna del año I (se descuentan cinco amortizaciones), sumadas a los Valores Residuales del primer año, si coinciden los ítems.

NOTA IMPORTANTE :

EL EN CASO QUE SE HALLAN MODIFICADO LOS AÑOS DE GRACIA DE UNO O MAS ÍTEMS, DE FORMA TAL QUE QUE DEN MENOS AÑOS QUE LOS QUE HAY ENTRE EL AÑO AFECTADO Y EL AÑO V, SE DEBEN MODIFICAR LAS FORMULAS UTILIZADAS PARA EL CALCULO DEL VALOR RESIDUAL PARA NO OBTENER VALORES NEGATIVOS

EJEMPLO : Supongamos que se realizó una inversión en el año 2 a la que se le asignó una Vida Útil de dos años. En la fórmula del cálculo del respectivo valor residual deberá cambiarse el 4 por 2.

SERVICIOS DE CREDITOS : FORMA DE OPERAR LOS CUADROS.

Para calcular las amortizaciones del Capital e intereses del préstamo se han previsto dos Cuadros : el 14 "CREDITOS PARA ACTIVO FIJO" y el 15 "CREDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO". El Evaluador puede utilizar uno o ambos según sea el destino a otorgar al crédito del FFI.

Para indicar la FRECUENCIA DE AMORTIZ.(trim.,anual,etc) se debe ingresar en la celda B014,un dígito según lo siguiente:1=anual,3=trimestral,4=cua trimestral,6=semestral.El Programa asume igual plazo para ambos cuadros. Si así no se desea se deben modificar las fórmulas en el cuadro afectado. Los restantes datos (monto,tasa,etc.) deben ingresarse en cada cuadro.

CUADRO 14 : CREDITO PARA ACTIVO FIJO - (En miles de australes).

Cantidad de trimestres 0 3

Monto del préstamo del FFI (Ingresar en miles de australes) : 0

Tasa de interés anual vencido : 14.00%

Frecuencia de amortización : Trimestral

Plazo amort.(Gracia+Cuotas) : 0

Plazo de gracia : 0

PERIODO		DEUDA	PAGO TRIMESTRAL			INCIDENCIA ANUAL		
Año	Trimestre	000' de Aust.	Amortiz.	Intereses	Total	Amortiz.	Intereses	Total
1	1	0	0	0	0	---	---	---
1	2	0	0	0	0	---	---	---
1	3	0	0	0	0	---	---	---
1	4	0	0	0	0	---	---	---
2	5	0	0	0	0	0	0	0
2	6	0	0	0	0	---	---	---
2	7	0	0	0	0	---	---	---
2	8	0	0	0	0	---	---	---
3	9	0	0	0	0	0	0	0
3	10	0	0	0	0	---	---	---
3	11	0	0	0	0	---	---	---
3	12	0	0	0	0	---	---	---
4	13	0	0	0	0	0	0	0
4	14	0	0	0	0	---	---	---
4	15	0	0	0	0	---	---	---
4	16	0	0	0	0	---	---	---
5	17	0	0	0	0	0	0	0
5	18	0	0	0	0	0	0	0

CUADRO 14 : CREDITO PARA ACTIVO FIJO - (En miles de australes).

Monto del préstamo del FFI : 0 Cantidad de Meses: 0
 Tasa de interés anual vencido : 14.00% Frecuencia de amortización: Mensual
 Plazo amort.(Gracia+Cuotas) : 0 Plazo de gracia: 0

PERIODO		DEUDA	PAGO MENSUAL			INCIDENCIA ANUAL		
Año	Mes	000'de Aust.	Amortiz.	Intereses	Total	Amortiz.	Intereses	Total
1	1	0	0	0	0			
1	2	0	0	0	0			
1	3	0	0	0	0			
1	4	0	0	0	0			
1	5	0	0	0	0			
1	6	0	0	0	0			
1	7	0	0	0	0			
1	8	0	0	0	0			
1	9	0	0	0	0			
1	10	0	0	0	0			
1	11	0	0	0	0			
1	12	0	0	0	0	0	0	0
2	13	0	0	0	0			
2	14	0	0	0	0			
2	15	0	0	0	0			
2	16	0	0	0	0			
2	17	0	0	0	0			
2	18	0	0	0	0			
2	19	0	0	0	0			
2	20	0	0	0	0			
2	21	0	0	0	0			
2	22	0	0	0	0			
2	23	0	0	0	0			
2	24	0	0	0	0	0	0	0
3	25	0	0	0	0			
3	26	0	0	0	0			
3	27	0	0	0	0			
3	28	0	0	0	0			
3	29	0	0	0	0			
3	30	0	0	0	0			
3	31	0	0	0	0			
3	32	0	0	0	0			
3	33	0	0	0	0			
3	34	0	0	0	0			
3	35	0	0	0	0			
3	36	0	0	0	0	0	0	0
4	37	0	0	0	0			
4	38	0	0	0	0			
4	39	0	0	0	0			
4	40	0	0	0	0			
4	41	0	0	0	0			
4	42	0	0	0	0			
4	43	0	0	0	0			
4	44	0	0	0	0			
4	45	0	0	0	0			
4	46	0	0	0	0			
4	47	0	0	0	0			
4	48	0	0	0	0	0	0	0
5	49	0	0	0	0			
5	50	0	0	0	0			
5	51	0	0	0	0			
5	52	0	0	0	0			
5	53	0	0	0	0			
5	54	0	0	0	0	0	0	0

CUADRO 15 : CREDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO - (En miles de australes).
Cantidad de Trimestres 0.

Monto (Miles de Australes) : 0
Tasa de interés anual vencido : 14.00%
Frecuencia de amortización : Trimestral
Plazo amortizac. (Gracia + Cuotas): 0

Plazo de gracia : 0

PERIODO		DEUDA	PAGO TRIMESTRAL			INCIDENCIA ANUAL		
Año	Trimestre	000' de Austr.	Amortiz.	Intereses	Total	Amortiz.	Intereses	Total
1	1	0	0	0	0	-	-	-
1	2	0	0	0	0	-	-	-
1	3	0	0	0	0	-	-	-
1	4	0	0	0	0	-	-	-
2	5	0	0	0	0	0	0	0
2	6	0	0	0	0	-	-	-
2	7	0	0	0	0	-	-	-
2	8	0	0	0	0	-	-	-
3	9	0	0	0	0	0	0	0
3	10	0	0	0	0	0	0	0

CUADRO 16 : CREDITOS CONSOLIDADOS - (En 000' de A.)

Año	Amortiz.	Intereses	Total
1	0	0	0
2	0	0	0
3	0	0	0
4	0	0	0
5	0	0	0

CUADRO 15¹: CREDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO - (En miles de australes).
Cantidad de Meses 0

Monto (Miles de Australes) : 0
 Tasa de interés anual vencido : 14.00%
 Frecuencia de amortización : Mensual
 Plazo amortizac. (Gracia + Cuotas): 0
 Plazo de gracia : 0

PERIODO		DEUDA	PAGO MENSUAL			INCIDENCIA ANUAL		
Año	Mes	000' de Austr.	Amortiz.	Intereses	Total	Amortiz.	Intereses	Total
1	1	0	0	0	0			
1	2	0	0	0	0			
1	3	0	0	0	0			
1	4	0	0	0	0			
1	5	0	0	0	0			
1	6	0	0	0	0			
1	7	0	0	0	0			
1	8	0	0	0	0			
1	9	0	0	0	0			
1	10	0	0	0	0			
1	11	0	0	0	0			
1	12	0	0	0	0	0	0	0
2	13	0	0	0	0			
2	14	0	0	0	0			
2	15	0	0	0	0			
2	16	0	0	0	0			
2	17	0	0	0	0			
2	18	0	0	0	0			
2	19	0	0	0	0			
2	20	0	0	0	0			
2	21	0	0	0	0			
2	22	0	0	0	0			
2	23	0	0	0	0			
2	24	0	0	0	0	0	0	0
3	25	0	0	0	0			
3	26	0	0	0	0			
3	27	0	0	0	0			
3	28	0	0	0	0			
3	29	0	0	0	0			
3	30	0	0	0	0	0	0	0

CUADRO 16¹: CREDITOS CONSOLIDADOS - (En 000' de A.)

Año	Amortiz.	Intereses	Total
1	0	0	0
2	0	0	0
3	0	0	0
4	0	0	0
5	0	0	0

CUADROS 14 y 15

- OBSERVACIONES GENERALES : Se recomienda la lectura de lo indicado en pantalla, arriba del cuadro 14.
- CANTIDAD DE : Ingresar la cantidad de cuotas de amortización (trimestrales,etc.) definidas este para este proyecto.El programa coloca en forma automática la leyenda correspondiente.
- TIPO DE FREC. DE AMORT. : Para seleccionar una Frecuencia de Pago en particular (trimestral,etc) el Operador ingresará un dígito en la celda BQ14, según lo indicado en pantalla, arriba del Cuadro 14.
- MONTO DEL PRESTAMO : Colocar el monto del o de los préstamos, en miles de australes.En caso ser solicitado un monto para CAPACITACION,se lo trata como CAPITAL DE TRABAJO,sumándolo al mismo a efectos de determinar las cuotas y los intereses (con iguales plazos que se asignen para Cap. de Trab.). En caso de no solicitarse crédito para Cap.de Trab.y si para Capacitación se carga este último.
- TASA DE INTERES ANUAL : Consignar esta Tasa (ANUAL) según las pautas del CFI.La tasa debe ser ingresada con el siguiente formato : ".14" por ejemplo.
- FRECUENCIA DE AMORTIZACION : El Programa coloca en forma automática la leyenda que corresponda.
- PLAZO AMORT.(GRACIA+CUOTA) : Este plazo se obtiene al sumar a los Periodos de Gracia ,la cantidad de Cuotas de Amortización que se hayan dispuesto, en base a lo establecido por el CFI.
- PLAZO DE GRACIA : El Operador debe ingresar la cantidad de periodos de Gracia que estipule para este proyecto.

CUADRO 16

- CREDITOS CONSOLIDADOS : Este Cuadro es generado por el Programa.

CUADROS 14',15' y 16'

Estos cuadros cumplen la misma función que los de igual número, sólo que se refieren a la frecuencia MENSUAL de amortización.

CUADRO 17 : COSTOS DEL PROYECTO - (En miles de australes).

	AÑO I			AÑO II			AÑO III		
	Fijos	Variables	Total	Fijos	Variables	Total	Fijos	Variables	Total
1. Materias primas.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Materiales directos.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Gastos de producción.									
4.1. Mantenimiento.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.2. Mano de obra indirecta y sueldos de personal de fábrica (incluye cargas sociales).	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.3. Materiales indirectos.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.4. Energía más combustibles.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.5. Impuestos.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.6. Seguros.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.7. Alquileres.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.8. Servicios u otros.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.9. Amortiz. Bienes de Uso.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stocks :									
- Más : Inv. Inic de SE + Prod. Ter.		0	0		0	0		0	0
- Menos: Inv. Final de SE + Prod. Ter.		0	0		0	0		0	0
COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS DE ADMINISTRACION	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS DE COMERCIALIZACION	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS DE FINANCIACION	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COSTO TOTAL LO VENDIDO	0	0	0	0	0	0	0	0	0

CUADRO 17 : COSTOS DEL PROYECTO - (En miles de australes).

	AÑO IV			AÑO V		
	Fijos	Variables	Total	Fijos	Variables	Total
1. Materias primas.						
2. Materiales directos.	0	0	0	0	0	0
3. Mano de obra directa	0	0	0	0	0	0
4. Gastos de producción.						
4.1. Mantenimiento.	0	0	0	0	0	0
4.2. Mano de obra indirecta y sueldos de personal de fábrica (incluye cargas sociales).	0	0	0	0	0	0
4.3. Materiales indirectos.	0	0	0	0	0	0
4.4. Energía más combustibles	0	0	0	0	0	0
4.5. Impuestos.	0	0	0	0	0	0
4.6. Seguros.	0	0	0	0	0	0
4.7. Alquileres.	0	0	0	0	0	0
4.8. Servicios u otros.	0	0	0	0	0	0
4.9. Amortiz. Bienes de Uso.	0	0	0	0	0	0
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	0	0	0	0	0	0
Stocks :						
- Más :Inv.Inic de SE + Prod.Ter	0	0	0	0	0	0
- Menos:Inv.Final de SE+Prod.Ter	0	0	0	0	0	0
COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO	0	0	0	0	0	0
GASTOS DE ADMINISTRACION	0	0	0	0	0	0
GASTOS DE COMERCIALIZACION	0	0	0	0	0	0
GASTOS DE FINANCIACION	0	0	0	0	0	0
COSTO TOTAL DE LO VENDIDO	0	0	0	0	0	0

CUADRO 17

OBSERVACIONES GENERALES	: De ser necesario para adaptarlo al Proyecto, el Operador puede modificar los títulos de aquellos ítems cuyos datos sean cargados por El. No es conveniente, en cambio modificar los que son cargados automáticamente por el Programa.
MATERIAS PRIMAS	: El Programa transfiere como costo VARIABLE, para cada ejercicio, el subtotal MAT.PRIMAS de los respectivos años del Cuadro 2.
MATERIALES DIRECTOS	: El Programa transfiere, para cada ejercicio, como costo VARIABLE, el total de MATERIALES de los respectivos años, del Cuadro 2.
MANO DE OBRA DIRECTA	: Ídem anterior, del Cuadro 4.
GASTOS DE FABRICACION :	
- MANTENIMIENTO	: El Operador puede cargar gastos por MANTENIMIENTO en uno o más ejercicios, en 000' de A.
- MANO DE OBRA INDIRECTA	: El Programa transfiere, para cada ejercicio, como costo FIJO, el total de los respectivos años del Cuadro 5.
- MATERIALES INDIRECTOS	: El Operador puede cargar gastos por MATERIALES INDIRECTOS, en uno o más ejercicios, en 000' de A.
- ENERGIA + COMBUSTIBLES	: El Programa suma, para cada ejercicio, los totales de los años correspondientes, de ENERGIA y COMBUSTIBLES, del Cuadro 3 y carga un 10% como costo VARIABLE y el restante 90% como costo FIJO.
- IMPUESTOS	: El Operador puede cargar gastos por IMPUESTOS (excepto Ganancia e Iva) en uno o más ejercicios en 000' de A.
- SEGUROS	: El Operador puede cargar gastos por SEGUROS, en uno o más ejercicios, en 000' de A.
- ALQUILERES	: El Operador puede cargar gastos por ALQUILERES, en uno o más ejercicios, en 000' de A.
- SERVICIOS U OTROS	: El Operador puede cargar gastos por este concepto, en uno o más ejercicios, en 000' de A.
- AMORTIZACION DE B. DE USO	: El Programa transfiere, como costo FIJO, para cada ejercicio, el total de los respectivos años del Cuadro 11.
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION STOCKS :	: El Programa lo obtiene por suma de los montos de los ítems precedentes.
- MAS : Inv. Inic de SE+PT	: El Programa transfiere, como variables, y en calidad de INVENTARIOS INICIALES los montos de las inversiones que el operador hubiere ingresado al analizar y completar la información requerida en el cuadro 9 : INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO, en los ítems stocks de Semielaborados y de Productos Terminados (sumando para el caso del año 1 de este cuadro, los montos de los años cero y uno del cuadro 9). En el caso que no se efectúen inversiones en todos los años para esos ítems el programa considera automáticamente, como inventario inicial del año siguiente, el monto del inventario final del ejercicio anterior.
- MENOS : Inv. Inic de SE+PT	: El programa considera automáticamente, como Inventario Final, el mismo monto del Inv. Inicial de ese año, es decir, se supone que durante el ejercicio no hay variación en los niveles de esos stocks. Si así no fuere, el Operador deberá ingresar los montos correspondientes.
COSTO DE PRODUC. DE LO VENDIDO	: El Programa lo obtiene automáticamente, sumando algebraicamente al COSTO TOTAL DE PRODUCCION, el juego de los inventarios iniciales y finales de los ítems indicados.
GASTOS DE ADMINISTRACION	: El Programa lo obtiene sumando al COSTO DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y JERARQUICO (lo toma del Cuadro 6), un 10% del Costo de Prod. de lo Vendido. Este porcentaje puede ser cambiado por el Operador para adaptarlo a los valores de su Proyecto. El valor resultante lo carga el programa para cada año un gasto FIJO.
GASTOS DE COMERCIALIZACION	: El Programa lo obtiene sumando al COSTO DEL PERSONAL DE VENTAS (lo toma del Cuadro 7) un 2% del Ingreso por Ventas. Este porcentaje puede ser cambiado por el Operador para adaptarlo a los valores de su Proyecto. El valor resultante lo carga el programa, para cada ejercicio, como un gasto VARIABLE.
GASTOS DE FINANCIACION	: El Programa lo transfiere, para cada ejercicio, del Cuadro 16, columna INTERESES, y lo carga como un gasto FIJO.
COSTO TOTAL DE LO VENDIDO	: Es calculado directamente por el Programa, sumando al COSTO DE PROD. DE LO VEND., los GASTOS DE ADMINISTRACION, COMERCIALIZACION Y FINANCIACION.

CUADRO 18 : ORIGEN DEL FINANCIAMIENTO - (En miles de australes).

E J E R C I C I O S	AÑO 0	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
a) Aportes propios :						
- En Activo Fijo.	0	0	0	0	0	0
- En Cap.de Trab.(excepto Dispon.	0	0	0	0	0	0
- Disponibilidades.	0	0	0	0	0	0
Total aportes propios :	0	0	0	0	0	0
b) Crédito CFI/BCO.NACION.	0					
c) Otros Créditos.	0	0	0	0	0	0
TOTAL FINANCIAMIENTO (a+b+c).	0	0	0	0	0	0

CUADRO 18

APORTES PROPIOS :

- EN ACTIVO FIJO : Ingresar , en miles de australes, el monto correspondiente a los Activos Fijos aportados por el beneficiario.
- EN CAP.DE TRAB.(EXCEPTO DISPONIB.): Ingresar , en miles de australes, el monto correspondiente al Capital de Trabajo aportados por el beneficiario (excepto disponibilidades).
- DISPONIBILIDADES : Ingresar, en miles de australes, las disponibilidades (efectivo o en banco) que aporte el beneficiario del préstamo.
- TOTAL APORTES PROPIOS : El Programa coloca automáticamente el monto resultante de la suma de los Aportes Propios.

CREDITO CFI/BCO.NACION : El Programa traslada automáticamente este monto del Cuadro 14 o 15. Si el crédito a otorgar es para la adquisición de Activo Fijo y de Capital de trabajo de Trabajo, el monto consignado es la suma de ambos.En los casos, el traslado es sólo al año Cero .

OTROS CREDITOS : Si el beneficiario afecta a este proyecto, créditos obtenidos en otras fuentes, deberá ingresarse aquí el monto asignado, en miles de australes.

CUADRO 19 : ESTADOS DE RESULTADOS - (En miles de australes).

EJERCICIOS	I	II	III	IV	V
A) Ventas netas.	0	0	0	0	0
Costo de producción.	0	0	0	0	0
Más : inventario inicial SE y PT.	0	0	0	0	0
Menos: inventario final SE y PT.	0	0	0	0	0
Costo de producción de lo vendido.	0	0	0	0	0
Gastos de administración.	0	0	0	0	0
Gastos de comercialización.	0	0	0	0	0
Gastos de financiación.	0	0	0	0	0
B) Costo total de lo vendido.	0	0	0	0	0
RESULTADO OPERATIVO (A-B)	0	0	0	0	0
Impuesto a las Ganancias.	0	0	0	0	0
SALDO DEL EJERCICIO	0	0	0	0	0

CUADRO 19

A) VENTAS NETAS	: El Programa toma este monto, para cada ejercicio, del respectivo año del Cuadro 1.
COSTO DE PRODUCCION	: El Programa toma este monto, para cada ejercicio, del respectivo año del Cuadro 17.
MAS INVENTARIO INICIAL SE Y PT	: Esta información es transferida por el programa desde el mismo ítem del cuadro 17.
MENOS INVENTARIO FINAL SE Y PT	: Esta información es transferida por el programa desde el mismo ítem del cuadro 17.
COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO:	El Programa lo calcula automáticamente, sumando al COSTO DE PRODUCCION, los montos de los inventarios Iniciales y restándole los de los inventario finales.
GASTOS DE ADMINISTRACION	: El programa los transfiere, para cada ejercicio, del respectivo año del Cuadro 17, del ítem de igual denominación.
GASTOS DE COMERCIALIZACION	: El programa los transfiere, para cada ejercicio, del respectivo año del Cuadro 17, del ítem de igual denominación.
GASTOS DE FINANCIACION	: El programa los transfiere, para cada ejercicio, del respectivo año del Cuadro 17, del ítem de igual denominación.
B) COSTO TOTAL DE LO VENDIDO	: El Programa lo obtiene, para cada ejercicio, sumando al COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO, los gastos de ADMINISTRACION, COMERCIALIZACION Y FINANCIACION.
RESULTADO OPERATIVO	: El Programa lo obtiene, para cada ejercicio, al restar de los montos de VENTAS NETAS, el monto correspondiente al COSTO TOTAL obtenido. NOTA : Los montos obtenidos en los ítems : COSTO DE PRODUCCION, COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO Y COSTO TOTAL, deben coincidir con los montos consignados en los ítems de igual denominación del Cuadro 17.
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	: El Programa la obtiene automáticamente, al calcular el 10 % del RESULTADO OPERATIVO, excepto que este último sea negativo.
RESULTADO DEL EJERCICIO	: El Programa lo obtiene automáticamente, para cada ejercicio , al restar al COSTO TOTAL ,el Impuesto a las Ganancias.

CUADRO 20 : ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS - (En miles de australes).

EJERCICIOS	0	I	II	III	IV	V
FUENTES :						
- Saldo ejercicio anterior.	0	0	0	0	0	0
- Ventas del ejercicio.	0	0	0	0	0	0
- Aportes de capital (propios).	0	0	0	0	0	0
- Crédito CFI/BCO.NACION.	0	0	0	0	0	0
- Otros.	0	0	0	0	0	0
A) TOTAL FUENTES DE FONDOS	0	0	0	0	0	0
APLICACIONES :						
- Inversiones en Activo Fijo.	0	0	0	0	0	0
- Inversiones en Capital de Trab.	0	0	0	0	0	0
- Amortizaciones Crédito CFI/NAC.	0	0	0	0	0	0
- Impuesto a las Ganancias.	0	0	0	0	0	0
- Costo de prod. de lo vendido.	0	0	0	0	0	0
B) TOTAL APLICACIONES DE FONDOS	0	0	0	0	0	0
C) SALDO (A-B) :						
1-Amortizac. anuales Activo Fijo.	0	0	0	0	0	0
2-Saldo al periodo siguiente(C+1)	0	0	0	0	0	0
SALDO DEL EJERCICIO (2-S.Ej.Ant.)	0	0	0	0	0	0

CUADRO 20

A) ORIGEN :

- SALDO EJERCICIO ANTERIOR : El Programa lo toma , para un determinado ejercicio, del pie del ejercicio anterior informado en este mismo Cuadro.
- VENTAS DEL EJERCICIO : El programa lo toma, para cada ejercicio , del total del respectivo año del Cuadro 1.
- APORTES DE CAPITAL (PROPIOS) : El Programa lo toma, para cada ejercicio,del año correspondiente del mismo concepto,del Cuadro 18.
- CREDITO CFI/BCO.NACION. : El Programa lo toma ,exclusivamente para el año cero , del Cuadro 18.
- OTROS : En caso necesario, el operador podrá ingresar, en uno o más ejercicios , montos en miles de A. por uno o más conceptos (sumados) distintos a los ya citados.De ser conveniente se puede reemplazar la leyenda "Otros" por una más adecuada al Proyecto.

B) APLICACIONES :

- INVERSIONES EN ACTIVO FIJO : El Programa las transfiere del Cuadro 8, para cada ejercicio.
- INVERSIONES EN CAPITAL DE TRAB. : El Programa las transfiere del Cuadro 9, para cada ejercicio.
- AMORTIZACIONES CREDITO CFI/NACION : El Programa las transfiere, para cada ejercicio, del Cuadro 16,item "Amortizaciones".
- IMPUESTOS A LAS GANANCIAS : El Programa lo transfiere, para cada ejercicio,del respectivo año del ítem de igual nombre del Cuadro 19.
- COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO : El Programa lo transfiere,para cada ejercicio,del año correspondiente y del mismo concepto del Cuadro 17.

C) PIE.

- SALDO (A-B) : El Programa lo obtiene restando al TOTAL DE FUENTES, el TOTAL DE APLICACIONES.
- AMORTIZAC.ANUALES ACTIVO FIJO : El Programa transfiere los montos correspondientes a cada ejercicio, del Cuadro " Cuotas de amortización anual" del Cuadro 11.
- SALDO AL PERIODO SIGUIENTE : El Programa lo obtiene al sumar al " Saldo (A-B)" de cada periodo,la correspondiente amortización anual.
- SALDO DEL EJERCICIO : El Programa lo obtiene, para cada periodo,restando al "Saldo al periodo siguiente ",el " Saldo del ejercicio anterior".

CUADRO 21 : CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) - (Datos en miles de australes).

AÑO	Inversión en Activo Fijo (1)	Inversión en Cap.de Trab. (2)	Imp.a las Ganancias (3)	Total Egresos (4)=(1)+(2)+(3)	Utilidad antes del Imp. a las Gan. (5)	Amortizacio- nes Act.Fijo (6)	Intereses financieros (7)	Total Ingresos (8)=(5)+(6)+(7)	Diferencia (9)=(8)-(4)	Dif.actua- lizada (en %) (ERR)
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
I	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
II	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
III	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
IV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
V	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
VI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) - (En %): ERR SUMATORIA : ERR
TIR+1 : ERR

CUADRO 22 : CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) (En miles de australes): 0

CUADRO 23 : PUNTO DE EQUILIBRIO - (En %).

Periodo	AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
Pto.Equil.	ERR	ERR	ERR	ERR	ERR

CUADRO 21

INVERSION EN ACTIVO FIJO	: El Programa trasfiere automáticamente, para los ejercicios de los años " 0 " hasta " 5 " inclusive, los montos de los años correspondientes del ítem TOTAL ACTIVO FIJO del Cuadro 8. Para el año 6 trasfiere automáticamente, con signo negativo, el monto del VALOR RESIDUAL TOTAL expuesto en el Cuadro 13.
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	: El Programa trasfiere automáticamente, para los ejercicios de los años " 0 " hasta " 5 " inclusive, los montos de los años correspondientes del ítem TOTAL ACTIVO FIJO del Cuadro 9. Para el año 6 trasfiere automáticamente, con signo negativo, el monto del RECUPERO expuesto en el Cuadro 9.
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	: El Programa trasfiere automáticamente, para cada ejercicio, el monto del año correspondiente del ítem de igual nombre del Cuadro 19.
TOTAL EGRESOS	: Lo calcula automáticamente el Programa.
UTILIDAD ANTES DEL IMP. A LAS GAN.	: El Programa trasfiere automáticamente, para cada ejercicio, el monto del año correspondiente, del ítem RESULTADO OPERATIVO del Cuadro 19.
AMORTIZACIONES ACT.FIJO	: El Programa trasfiere automáticamente, para cada ejercicio, el monto del año correspondiente, del total del Cuadro 11.
INTERESES FINANCIEROS	: El Programa trasfiere automáticamente, para cada ejercicio, el monto del año correspondiente, del ítem INTERESES, del cuadro 16.
TOTAL INGRESOS	: Lo calcula automáticamente el Programa.
DIFERENCIA	: Lo calcula automáticamente el Programa.
DIFERENCIA ACTUALIZADA (EN %)	: Lo calcula automáticamente el Programa, en base de un procedimiento matemático.
SUMATORIA	: Lo calcula automáticamente el Programa.
TASA INT. DE RETORNO (TIR)-(EN %)	: Lo calcula automáticamente el Programa, en base de un procedimiento matemático. Si da negativa, ver que los datos estén correctos y luego cambiar el 1 que tiene la fórmula por otros valores (2,3,etc) hasta obtener la TIR positiva.
TIR + 1	: Lo calcula automáticamente el Programa y la utiliza en el cálculo de la DIFERENCIA ACTUALIZADA.

CUADRO 22

CALCULO DEL VALOR ACTUAL	: Lo calcula automáticamente el Programa, en base de un procedimiento matemático y a una tasa del 8%. Esa tasa puede ser modificada entrando en la fórmula.
--------------------------	---

CUADRO 23

PUNTO DE EQUILIBRIO	: Para cada ejercicio, lo calcula automáticamente el Programa, en base al siguiente cálculo : TOTAL COSTO FIJO (Cuadro 17)/ING.POR VTAS (Cuadro 1)-TOTAL COSTO VARIABLE (Cuadro 17).
---------------------	---

CUADRO 24

TOTAL ACTIVO	: El Programa lo obtiene sumando el ACTIVO CORRIENTE al ACTIVO NO CORRIENTE.
ACTIVO CORRIENTE	: El Programa coloca aquí la suma de los montos de los ítems que componen este concepto.
DISPONIBILIDADES	: Para el año Cero, el Programa transfiere el dato del ítem de igual nombre y año del Cuadro 9. A su vez, para el año I, la obtiene sumando al SALDO DEL EJERCICIO I (Cuadro 20), el monto de DISPONIBILIDAD EN CAJA Y BANCOS del año Cero (Cuadro 9). Además, también suma en ese año este último ítem si el Operador ha ingresado una inversión adicional en el ejercicio I. Para los restantes ejercicios, el Programa suma las DISPONIBILIDADES del ejercicio anterior (de este Cuadro), al SALDO DEL EJERCICIO del período considerado (Cuadro 20) y a las DISPONIBILIDADES EN CAJA Y BANCOS del ejercicio en consideración si, eventualmente se hubiere realizado en este ítem una nueva inversión en Cap. de Trabajo (Cuadro 9).
CREDITOS POR VENTAS	: Para el año Cero y cada ejercicio, el Programa trasfiere el monto que se pudiera haber conseguido en el ítem CREDITOS POR VENTAS, del respectivo año del Cuadro 9.
BIENES DE CAMBIO	: Para todos los años, el Programa trasfiere el monto total de las inversiones en Cap. de Trabajo (Cuadro 9) menos los montos de Créditos por Ventas y Disponibilidad en Caja y Bcos, correspondientes al mismo cuadro.
ACTIVO NO CORRIENTE	: El Programa coloca aquí la suma de los montos de los ítems que componen este concepto.
BIENES DE USO NETO DE AMORT.	: Para el año Cero, el Programa transfiere el monto del ítem TOTAL ACTIVO FIJO, del Cuadro 8. Para los ejercicios I a 5, el programa le resta al del año Cero, el monto anual de las amortizaciones acumuladas (Cuadro 12) correspondientes al ejercicio considerado. En caso de reinversiones, suma al año afectado el monto de las mismas y resta también las nuevas amort.
CARGOS DIFERIDOS	: El Operador podrá ingresar aquí, en 000' de A., en uno o más ejercicios, montos por este concepto
OTROS	: El Operador podrá ingresar aquí, en 000' de A., en uno o más ejercicios, montos por un concepto distintos a los ya indicados para el ACTIVO NO CORRIENTE. De ser así, se debe modificar la leyenda.
TOTAL PASIVO	: El Programa lo obtiene sumando el PASIVO CORRIENTE al PASIVO NO CORRIENTE.
PASIVO CORRIENTE	: El Programa coloca aquí la suma de los montos de los ítems que componen este concepto.
CUENTAS A PAGAR	: El Operador podrá ingresar aquí, en 000' de A., en uno o más ejercicios, montos por este concepto
DEUDAS BANC. Y FIN. A LARGO PLAZO	: El Operador podrá ingresar aquí, en 000' de A., en uno o más ejercicios, montos por este concepto
PARTE CORRIENTE DEUDA A L/ PLAZO	: El Operador podrá ingresar aquí, en 000' de A., en uno o más ejercicios, montos por este concepto
OTROS PASIVOS CORRIENTES	: El Operador podrá ingresar aquí, en 000' de A., en uno o más ejercicios, montos por este concepto
PASIVO NO CORRIENTE	: El Programa coloca aquí la suma de los montos de los ítems que componen este concepto.
DEUDA A LARGO PLAZO	: El Programa calcula aquí, para cada ejercicio del I al V, el monto neto de la deuda por el Crédito del FFI, restando al préstamo del CFI (Cuadro 20), restando al mismo las amortizaciones del capital (Cuadro 16).
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	: El Operador podrá ingresar aquí, en 000' de A., en uno o más ejercicios, montos por este concepto

- PATRIMONIO NETO** : El Programa coloca aquí la suma de los montos de los ítems CAPITAL y RESULTADOS ACUMULADOS.
- CAPITAL** : El Programa transfiere a cada ejercicio, el monto del ítem APORTES PROPIOS año Cero, Cuadro 18. Si se realizan Aportes Propios adicionales, el Programa suma cada monto no sólo en el año en que se realizó el aporte adicional sino también en todos los siguientes.
- RESULTADOS DESPUES DE IMPUESTOS** : El Programa lo transfiere, para cada ejercicio, del correspondiente año del ítem RESULTADO DEL OPERATIVO, del Cuadro 19.
- RESULTADO ACUMULADO** : El Programa lo obtiene, para cada ejercicio, sumando el RESULTADO ACUMULADO del ejercicio anterior al RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS, correspondiente al año considerado.
- TOTAL PASIVO +PATRIM. NETO** : El Programa lo obtiene, para cada ejercicio, sumando los conceptos TOTAL PASIVO, CAPITAL y RESULTADO ACUMULADO.
- 1 - TOTAL ACTIVO** : El Programa transfiere, para cada ejercicio, el monto de la primer fila de este Cuadro.
- 2 - TOTAL PASIVO + PATRIM.NETO** : El Programa transfiere, para cada ejercicio, el monto del ítem de ese nombre de este Cuadro.
- DIFERENCIA (1) - (2)** : El Programa calcula esta diferencia en forma automática. Un Cero en todos los ejercicios indica que el balance cierra correctamente.

Capítulo 8: Otorgamiento del crédito

Para el otorgamiento de los préstamos solicitados, deberán cumplimentarse requisitos de orden técnico, legal y reglamentario de acuerdo con las formalidades establecidas por el Convenio CFI-BNA, y las pautas sugeridas en este Manual.

Asimismo, los técnicos de la UEP deberán tener en cuenta los parámetros que se deriven de la interpretación de la línea financiera en cuanto al resguardo de los objetivos y el espíritu con los que ésta se generó. En relación a esto último, tendrá decisiva participación el responsable provincial (ver Capítulo 2).

B.1. Requisitos de orden técnico

Estos requisitos surgen, fundamentalmente, de las pautas de formulación y evaluación del proyecto.

En caso de proyectos que por sus características no puedan resolverse y/o evaluarse por medio de los criterios especificados en los capítulos 5 y 7, deberá adjuntarse una debida justificación de tal situación, previa consulta con el responsable provincial.

B.2. Requisitos de orden legal y reglamentario

Los mismos abarcan diversos aspectos, a saber:

- * Identificación del sujeto de crédito
- * Identificación del emprendimiento
- * Capacidad de endeudamiento del sujeto de crédito
- * Garantías ofrecidas
- * Referencias bancarias, comerciales y personales
- * Interés municipal en el proyecto
- * Formalidades de presentación

La mayoría de estos requisitos son fijados por el BNA, y la información correspondiente podrá ser solicitada en las gerencias de las respectivas sucursales, dado que, en principio, *existirá una normativa general que deberá adecuarse a las características específicas tanto del solicitante como del tipo de proyecto de que se trate, sobre todo en lo referido a garantías.*

A fin de establecer una pauta general, se detallan a continuación los criterios utilizados en ocasión de la operatoria S-47/90.

8.2.1. Identificación del sujeto de crédito

a. Cuando se trate de personas físicas, se requerirá:

- * Apellido y nombres completos del solicitante
- * Domicilio real certificado por Policía, juez de paz u otros que determine el BNA
- * Nacionalidad: en caso de ser extranjero, documentación de residencia u otra que determine el BNA
- * Edad: podrán acceder al crédito personas mayores de edad o menores emancipados, debiendo en este último caso contarse con el instrumento debidamente inscripto en el registro correspondiente
- * Estado civil: en caso de sociedad conyugal, el cónyuge debe prestar consentimiento a los efectos del endeudamiento del prestatario, y adjuntar sus datos personales (apellido y nombres completos, número de documento, nacionalidad y edad)
- * Documento de identidad: adjuntar fotocopia certificada por la UEP, juez de paz u otro.

Es conveniente que este conjunto de datos sean tomados durante la etapa de formulación, a fin de evitar trasladarlos al término de la evaluación, dado que de la verificación de los mismos pueden resultar elementos para el rechazo del proyecto, o bien el beneficiario puede iniciar los trámites pertinentes con antelación, evitando de esa manera demoras en la acreditación del préstamo.

b. Cuando se trate de personas jurídicas, se establecen las siguientes pautas:

- * si es una asociación, se analizará cada caso en particular, teniendo en cuenta, entre otras circunstancias, la vinculación existente entre el microemprendimiento y el objeto del ente

- * a tal efecto, y en todo caso, se considerarán formas asociativas regulares (sociedades comerciales, cooperativas, etc.), las cuales deberán acreditar su regular constitución e inscripción en los registros respectivos.

A su vez, deberá destacarse quiénes están facultados, dentro de las mismas, para el uso de la firma social, a los efectos de operaciones crediticias, disposición de bienes, constitución de gravámenes, etc.
Por último, deberán adjuntarse los estatutos correspondientes.

- * no se reconocerán sociedades de hecho. En caso de existir proyectos viables técnicamente con titulares que revistan esta característica, el crédito se otorgará en cabeza de todos y cada uno de los "socios" en forma mancomunada y solidaria, solicitándose los datos detallados en el apartado a de este punto.

8.2.2. Identificación del emprendimiento

* **Domicilio:** se indicará el domicilio donde se lleve a cabo el proyecto

* **Situación dominial u otra:** se deberá adjuntar en copia certificada el título de propiedad, contrato de alquiler, comodato, cesión u otras figuras jurídicas que acrediten la capacidad de desarrollar en el lugar indicado la actividad proyectada.

En caso de contratos o tenencias de cualquier índole, el vencimiento de la posesión no podrá ser inferior a la del período fijado para la amortización del préstamo.

* Si la actividad proyectada requiriera **habilitación municipal u otra**, deberán requerirse las constancias que así lo acrediten, y certificarse por los medios previstos.

8.2.3. Capacidad de endeudamiento del sujeto de crédito

Los requisitos a este respecto serán definidos por el BNA. No obstante, cabe mencionar algunos que servirán como verificación del encuadre de la línea crediticia, y aportarán datos para la evaluación técnica del proyecto:

* en caso que el préstamo se destine a **ampliación de la actividad** que desarrolla el solicitante, éste deberá acreditar el desenvolvimiento económico y financiero de la misma, en los últimos tres años

* deberá acompañarse **manifestación patrimonial bajo declaración jurada** -en formularios del BNA u otros que se especifiquen-, referida a la totalidad del patrimonio, según el detalle que se solicite en el mencionado formulario.

Este requisito contribuye a un doble propósito, ya que permite, por un lado, analizar la capacidad económica del sujeto, y por el otro, identificar los bienes que el solicitante denuncia como propios y que puedan afectarse en garantía.

8.2.4. Garantías ofrecidas

Deberán satisfacerse los requisitos establecidos en las normas de aplicación para cada línea crediticia (ver Anexo II, Reglamentación). En caso en que se constituyan garantías reales (prenda y/o hipoteca), se tomará sobre el valor de realización de los bienes ofrecidos, mediante fidedigna tasación.

El BNA analizará el tipo de garantía ofrecida, así como si su valor de respaldo satisface el requerimiento.

8.2.5. Referencias bancarias, comerciales y personales

Más allá de las de requerimiento obligatorio, las referencias que se ofrezcan deberán ser efectivamente satisfechas, atento a que no basta su sola mención.

8.2.6. Interés municipal en el proyecto

Resulta conveniente la explicitación, por parte de la autoridad municipal, de la medida y alcance de su interés en el proyecto. Ello resultará demostrativo de la intencionalidad del municipio de allanar obstáculos a la concreción de la actividad proyectada, siempre y cuando así lo manifieste la autoridad municipal.

8.2.7. Formalidades de presentación

Estas serán fijadas por el BNA en las respectivas sucursales.

Capítulo 9: Seguimiento

9.1. Marco conceptual

La idea de la necesidad de seguir la ejecución de los programas de crédito y proceder a su evaluación posterior se encuentra cada vez más generalizada. Las experiencias existentes demuestran que *un adecuado seguimiento permite solucionar problemas surgidos sobre la marcha, ajustar aspectos de las operatorias y contar con un panorama permanente acerca de las características de la demanda de financiamiento y la capacidad financiera e institucional para satisfacerla.*

En este caso, a los efectos de diseñar un sistema de seguimiento, se considerará que el objeto del mismo será un Programa de Desarrollo de Microemprendimientos Productivos con dos componentes : i) Asistencia Financiera, ii) Asistencia Técnica.

A fin de evitar posibles confusiones y en forma previa al análisis de las componentes, resulta necesario definir explícitamente algunos conceptos. El de seguimiento es el equivalente en español del inglés "monitoring" que se refiere a la *verificación permanente, dinámica, de que los procesos proyectados se están cumpliendo, es decir, que los insumos están siendo entregados, que el perfil de beneficiarios responde a los objetivos del programa y que se obtienen los productos previstos.* La eficiencia y la eficacia del proceso no es materia del seguimiento sino de la evaluación.

Este es el concepto clásico de seguimiento que se describe en una vasta literatura especializada. Sin embargo, en el presente caso, dadas las características del programa de microemprendimientos se considerarán dos instancias de alcance distinto. Una de ellas asume carácter de singularidad en la medida en que sigue cada proyecto y se orienta a la resolución de problemas micro vinculados generalmente con la detección de necesidades de asistencia técnica y su suministro. La otra se refiere al seguimiento global del programa. En el primer caso la unidad de trabajo es el proyecto. En el segundo, la operatoria.

Ambas componentes -Asistencia financiera y técnica- deberán ser analizadas o seguidas tanto desde la instancia global como de la puntual o individual.

A partir de estas consideraciones, puede describirse con más detalle la tarea a realizar y el contenido del análisis de cada componente.

i) Asistencia Financiera

El seguimiento global de la asistencia financiera reconoce a su vez dos aspectos o áreas que pueden denominarse demanda y oferta de crédito.

Dentro del lenguaje técnico, utilizado en general por los agentes financieros pero originado en la banca internacional multilateral (BIRF, BID, FIDA), la caracterización de la demanda se refiere a la descripción, estratificación y análisis social, económico y productivo de los prestatarios. La caracterización de la oferta abarca el análisis de las instituciones y sus procedimientos.

En el primer caso entonces, el seguimiento se refiere a la recolección y el procesamiento de información significativa que permita conocer en forma permanente e instantánea la marcha (desembolsos y reembolsos) de la o las operatorias que se están ejecutando, junto a un detallado panorama acerca de las características de los proyectos aprobados y financiados. Estas características estarán referidas a los sectores de actividad, productos, distribución geográfica, canales de comercialización, mercados, procedencia de materias primas, empleo, estructura de costos, montos de inversión y crédito, destinos del mismo, plazos de amortización, etc. Sobre estos atributos se definirán variables e indicadores y se llevarán a cabo los análisis pertinentes que consistirán en su combinación (cruces) para formar agregados que permitan extraer conclusiones, exploración de posibles asociaciones entre variables, análisis de frecuencia y otros procedimientos estadísticos destinados a determinar concentración o dispersión de los datos. Esta enumeración no pretende ser en forma alguna exhaustiva sino brindar en forma rápida un panorama del tipo de tarea a realizar.

Para ello se diseñó una base de datos donde se volcará información significativa correspondiente a los proyectos aprobados cuya conformación le confiere la flexibilidad necesaria para procesar los datos de acuerdo a distintos intereses o necesidades de ordenamiento (ver Anexo IV).

El seguimiento de la oferta se realiza sobre todos los aspectos institucionales y los procedimientos implementados para la ejecución, esto es, la elegibilidad de los proyectos, el desembolso de los préstamos y su recuperación. Este proceso comienza con la identificación de las alternativas a financiar, continúa con sus sucesivas etapas de formulación y análisis, su aprobación (o rechazo), el financiamiento, y finaliza con los reembolsos. En la ejecución de estas tareas participan por lo menos tres instituciones: el agente financiero, la UEP, y la Dirección de Proyectos del CFI, sin perjuicio del rol que eventualmente puede corresponderle a otras reparticiones provinciales.

El otro aspecto de la instancia global apunta al monitoreo de los organismos -provinciales u otros- comprometidos en tareas de asistencia técnica o de seguimiento individual de proyectos y su objetivo es constatar que se cumplan los acuerdos o convenios celebrados.

9.2. Instituciones y roles

Tal como se mencionó anteriormente, son tres las instituciones que tendrán la responsabilidad de montar el sistema de seguimiento y llevar a cabo las tareas correspondientes: el agente financiero, en este caso el Banco de la Nación Argentina (BNA); las Unidades de Enlace Provincial (UEP's.) y el Consejo Federal de Inversiones (CFI) a través de la Dirección de Proyectos. A ellas podrán sumarse distintas reparticiones provinciales cuya incorporación deberá determinarse en cada caso.

La componente asistencia financiera, en su aspecto puntual (cada proyecto), y desde un enfoque administrativo, será objeto de seguimiento por parte del BNA, quien constatará el cumplimiento de los destinos declarados del financiamiento, se ocupará de los recuperos, analizará los casos de morosidad que eventualmente se produzcan y todos aquéllos indicadores propios de sus procedimientos ordinarios de operatoria bancaria. También llevará seguramente un registro global de estos aspectos.

El CFI llevará a cabo el seguimiento global de la asistencia financiera tal como fue ya definido, tanto en los aspectos correspondientes a la demanda y a la oferta del crédito. La responsabilidad de esta tarea recaerá sobre el Área de Formulación y Evaluación de Proyectos de la dirección homónima.

El seguimiento de la componente de asistencia técnica -así como el diseño de la componente propiamente dicha, su metodología y articulaciones institucionales- será responsabilidad del Área de Implementación de Programas de Inversión, la cual se apoyará para su realización en organismos provinciales.

Las UEP's participarán en ambos procesos; en todos los casos en tareas de captación de información para el sistema de seguimiento, y en aquéllos donde los recursos lo permitan o resulte aconsejable por causas a determinarse, podrán llevar a cabo tareas vinculadas al seguimiento individual de los proyectos en coordinación con el IPI.

Los aspectos a seguir en esta instancia se vinculan a los tiempos de diligenciamiento de los préstamos, a los costos de operación y su comparación con los del sistema financiero, al origen de los proyectos, a las dificultades que puedan detectarse para su formulación, etc.

El seguimiento puntual o individual de la componente financiera estará en cambio acotado al seguimiento del repago de los préstamos, y al análisis de las causas de eventuales atrasos en los pagos.

ii) Asistencia Técnica

Dentro de esta componente se presentan dos instancias temporales:

- * el seguimiento de la evolución de cada proyecto, que tiene como objetivo detectar las necesidades en materia de asistencia técnica y ajustar el diseño de la componente; y
- * la tarea de seguimiento de la componente propiamente dicha, que se refiere a constatar que efectivamente los procesos proyectados se estén cumpliendo.

Cabe señalar al respecto que debe diferenciarse entre estos aspectos -que se enmarcan dentro de las tareas de seguimiento- y la asistencia técnica en sí que consistirá en implementar, organizar o identificar los medios para suministrarla, y finalmente ponerla en práctica, es decir, asistir al beneficiario en materia tecnológica, de gestión o la que corresponda.

La instancia puntual o singular del seguimiento de esta componente se realizará entonces sobre cada proyecto e incluirá una etapa de determinación de eventuales dificultades, otra de identificación de los recursos institucionales necesarios y disponibles y otra de constatación de que se están implementando los medios para superarlas.

La instancia global se refiere a dos aspectos distintos. Por un lado interesa conocer la inserción de los proyectos identificados dentro de programas provinciales y detectar las causas de su no inclusión cuando esto ocurriera. El formar parte de un programa se considera deseable en la medida que se juzga que ello simplificará el seguimiento individual de los proyectos y el suministro de la asistencia técnica necesaria. Nuevamente cabe aquí una aclaración: *no debe confundirse este tipo de tareas con el relevamiento, promoción y puesta en marcha de programas a nivel provincial*. Estas últimas quedan fuera de la esfera de seguimiento.

9.3. Metodología

Los aspectos metodológicos pueden en principio desglosarse en dos áreas: a) diseño y procesamiento de información, incluyendo la identificación y construcción de indicadores; b) diseño de procedimientos generales.

a) Diseño y análisis de la información.

Para el seguimiento -y también para la evaluación- del Programa, debe utilizarse una metodología común que permita integrar e interrelacionar todas las componentes. En una primera etapa la metodología propuesta se utilizará en las tareas de seguimiento ya que la evaluación se llevará a cabo en una etapa posterior.

Los sistemas basados en módulos de indicadores presentan la flexibilidad necesaria para ser aplicados en las etapas antes mencionadas y mantienen a la vez una unidad metodológica. Para la definición de estos módulos es conveniente, en forma previa, explicitar algunos conceptos conocidos pero relevantes para el agrupamiento de la información que alimentará el sistema de seguimiento.

Todo programa o proyecto lleva implícita una secuencia de instancias causales: insumos => productos => efectos => impacto. En el Programa de Desarrollo de Microemprendimientos Productivos, los insumos son el crédito y la asistencia técnica; los productos las inversiones; los efectos las empresas creadas, ampliadas o reactivadas y el impacto el incremento del ingreso de la población objetivo, la mejora de la calidad de vida, la disminución de la tasa de desempleo, etc.

Las dos primeras instancias -insumos y productos- se encuentran dentro de la esfera del seguimiento, la tercera está en el límite -efecto-, en tanto el impacto entra definitivamente en la evaluación. De acuerdo con ello, los indicadores a elaborar (y la información a recoger y procesar) se encuadrará dentro de los siguientes módulos:

Módulo de Insumos, Instrumentos o Componentes (MOI):

Está orientado al seguimiento de la implementación de las componentes del programa; crédito y asistencia técnica.

Para el seguimiento de la componente de crédito se utilizarán los siguientes indicadores y/o variables:

- Préstamos por rubro (sector productivo),
- ídem por provincia,
- número de beneficiarios,
- monto de los préstamos y proporción del financiamiento otorgado,
- tiempos de diligenciamiento
- proporción de la cartera en mora y de recuperaciones.

Para el seguimiento de la asistencia técnica, se considerarán, entre otras, las siguientes:

- origen de los proyectos
- capacitación (recibida y necesidades)
- Asesoramiento (íd.)

Módulo de Resultados (MOR):

Agrupará variables e indicadores vinculados a los productos y efectos del Programa. En la medida en que estos últimos se refieren a empresas creadas o ampliadas, se incluyen algunos que si bien no pueden atribuirse al Programa caracterizan en forma relevante a los beneficiarios. Entre ellos se destacan:

- Distribución geográfica
- Sector de actividad y productos
- Tamaño de los proyectos
- Tipo y montos de las inversiones
- Monto de los créditos y proporción del financiamiento otorgado
- Destinos de los créditos
- Generación de empleo
- Estructura de costos
- Canales de comercialización
- Tipo de mercados a abastecer
- Ingresos, egresos y resultados
- Nivel cultural y socioeconómico de los beneficiarios
- Asesoramiento y capacitación recibida en el marco del Programa.

Los indicadores primarios a través de los cuales se llevará a cabo la medición de estas variables se detallan en el Anexo IV.

Módulo de Entorno (MOE):

Los indicadores a incluir en este módulo tienen como objetivo caracterizar las variables macroeconómicas que dan contexto a la ejecución del Programa. Si bien se vinculan en forma más directa con la evaluación que con el seguimiento, se considera que frecuentemente servirán para explicar -al menos parcialmente- comportamientos observados en la evolución de la población objetivo. Algunos de ellos, por otra parte, posibilitarán la constatación de la calidad de la información consignada en la formulación de los proyectos. Tal es el caso de la recopilación de precios de insumos y productos.

Por último, si bien no se plantea por el momento diseñar un sistema de evaluación del programa, resulta razonable prever la necesidad de contar desde el inicio con la información necesaria.

Entre los indicadores a utilizar pueden señalarse los siguientes:

- precios de factores (jornales, energía, combustibles, etc.)
- precios de las principales materias primas,
- precios de los principales productos,
- evolución del tipo de cambio
- evolución de los principales índices de precios agregados,
- tasas de interés para depósitos de ahorro, plazo fijo y préstamos bancarios,
- relevamiento (existencia) de líneas de financiamiento similares (alternativas) a la BNA/CFI y sus condiciones.

b) Procedimientos

En las tareas de seguimiento los procedimientos se refieren fundamentalmente a la recolección de la información para alimentar el sistema. La diversidad de instancias -en cuanto a componentes y módulos- determina la necesidad de considerar separadamente algunos aspectos.

i En el caso del seguimiento puntual (individual)(*) de la componente financiera, cuya información corresponde al MOI, las fuentes de datos serán:

- el BNA, de quien deberá requerirse un informe mensual (ver MOI, asistencia financiera)

- las UEP's que informarán también mensualmente sobre las cuestiones de su competencia (la responsabilidad de los tiempos de diligenciamiento es compartida por UEP's y BNA; a ello debe agregarse el origen de los proyectos.)

ii para el seguimiento puntual de la componente de asistencia técnica será necesario:

- en principio llevar a cabo una encuesta(**) cuyo procesamiento permitirá conocer las necesidades de los beneficiarios del programa y ajustar el diseño de la componente, sobre todo en lo que se refiere a instituciones involucradas y recursos en general. El contenido de esta encuesta se referirá específicamente a determinar la coincidencia o no de la situación real con respecto a la proyectada en los siguientes aspectos: inversiones realizadas, procesos técnico-productivos, productos, volúmenes de producción y venta, proyección de la facturación anual, personal empleado, y mercados abastecidos.

(*) Sin perjuicio de ello, estos datos serán también agrupados para su análisis de conjunto.

(**) La encuesta será también utilizada para el seguimiento de la componente financiera.

Asimismo se relevarán cuestiones vinculadas específicamente a las necesidades de asistencia técnica identificadas por el beneficiario, a la capacitación eventualmente recibida, a su intervención o disposición a intervenir en formas asociativas. Este primer contacto debería realizarse a partir de los 90 días de la puesta en marcha del microemprendimiento y dentro de los 180.

- una vez comenzado el proceso de asistencia técnica, el relevamiento de los resultados obtenidos se realizará mediante sucesivas visitas al beneficiario que llevará a cabo personal provincial y cuya organización y responsabilidad estará a cargo del IPI.

- un tratamiento especial deberá llevarse a cabo con aquellos beneficiarios que integren la cartera morosa, situación en la cual el seguimiento deberá orientarse a determinar sus causas. Si fuera necesario se procurará acceder a un análisis contable de la empresa.

iii para el seguimiento global de la evolución de la operativa (demanda de crédito, MOR) la información necesaria será básicamente la contenida en los formularios de los proyectos y será relevada por las UEP's; aunque se utilizará también información procedente de las encuestas mencionadas anteriormente.

iv el seguimiento global de la Asistencia Técnica se llevará a cabo mediante la constatación de que los procesos de articulación entre las instituciones provinciales se están cumpliendo de acuerdo al diseño de la componente; la responsabilidad de la tarea será en este caso del IPI.

Esquema de seguimiento

Instancia	Componente	Objetivo	Organismo responsable
Global: la unidad de análisis es la operatoria	Asistencia Financiera	Conocer en forma permanente e instantánea la marcha de la/s operatoria/s, en cuanto al perfil de los beneficiarios y al funcionamiento del sistema	Area de Formulación y Evaluación de Proyectos
	Asistencia Técnica	Constatar que se cumplen las acciones de asistencia técnica proyectadas	Area de Implementación de Programas de Inversión
Puntual o individual: la unidad de análisis es cada proyecto	Asistencia Financiera	Control de recuperos de cartera y cumplimiento de los procesos administrativos pertinentes	Banco de la Nación Argentina
	Asistencia Técnica	Detectar las necesidades de asistencia técnica de cada beneficiario y constatar los procesos producidos	Area de implementación de Programas de Inversión

Anexo I: Procedimiento de trabajo para la elaboración del marco para la operatoria CFI-BNA

La elaboración de un marco en el que se inserten los trabajos derivados de la puesta en marcha de la operatoria CFI-BNA, apunta a *garantizar que los proyectos de microemprendimientos promovidos y financiados por la mencionada línea respondan efectivamente a los objetivos generales de reactivación productiva, redistribución del ingreso y generación de empleo sostenido en el tiempo.*

Cumple, asimismo, con la función de facilitar no sólo la actividad de identificación que desarrolle por sí misma la UEP, sino también las acciones correspondientes a las restantes etapas del desarrollo de los proyectos, en la medida en que la información acumulada en este trabajo previo será sustancial para el mejor tratamiento de la selección, formulación y priorización de las diversas propuestas identificadas.

No obstante, se pone el énfasis en la actividad de identificación propiamente dicha, por considerarse que resulta la etapa clave, cuya resolución satisfactoria permitirá el buen desarrollo de las etapas posteriores, sin "ahogos" informativos o de criterios que las orienten.

Por otra parte, este trabajo previo se correlaciona fuertemente con el desarrollo del Inventario de Proyectos, función contemplada en el Convenio firmado entre el CFI y la Provincia.

También se hace un especial hincapié en la dirección de la identificación en cuanto a la **detección de determinada "población meta"** -los sectores sociales más desposeídos o con dificultades de inserción en el aparato productivo-, lo cual resulta de la experiencia previa de la Operatoria S-47/90, que se dirigió, fundamentalmente, a sectores calificados genéricamente como "medios". Ello no implica, sin embargo, que los mencionados sectores queden relegados, sino simplemente que, en esta oportunidad, se trata de ajustar los objetivos de la identificación de manera de lograr una cobertura más amplia.

El elemento central que contempla este momento "0", de preparación del marco de la Operatoria CFI-BNA, es el **diagnóstico operativo**, entendido como la sistematización de un conjunto de datos e información que se halla disponible en la Provincia, y que permitirá lograr una visualización del panorama global de la misma y, en consecuencia, determinar áreas de especial interés en cuanto a su desarrollo se refiere. En ese sentido, el contar con esta herramienta de trabajo posibilitará que la UEP desarrolle una **intervención técnica activa**, y no quedar supeditada a un rol de mera receptoria de propuestas de inversión que se presenten espontáneamente, o por medio otros organismos y reparticiones provinciales.

A continuación, se plantea con mayor detalle el conjunto de estas consideraciones.

Se consideran dos etapas a desarrollar por la UEP:

a) el trabajo de gabinete, orientado a:

- * establecer una estrategia de operacionalización de la Operatoria CFI-BNA en el contexto específico de la provincia, estableciendo prioridades con respecto a:

- tipo de actividad productiva a promover, y/o
- población a beneficiar, y/o
- áreas geográficas a seleccionar, y/u
- otros aspectos de interés provincial

Esta estrategia, por otra parte, deberá contemplar, como orientación general, los planes y programas de desarrollo provincial;

- * identificar posibles ideas-proyecto existentes en la "cartera" de proyectos provincial; y

- * preparar el trabajo de campo.

b) el trabajo de campo en áreas previamente priorizadas, a fin de:

- * identificar ideas de proyecto, y

- * constatar, en el contexto específico de la comunidad en que se insertarían, la adecuación de ideas-proyectos originadas en el trabajo de gabinete.

1. Trabajo de gabinete

Este trabajo previo debería contemplar los siguientes aspectos:

- i) Conocimiento y análisis de los distintos planes de desarrollo, programas y proyectos existentes realizados por distintas dependencias provinciales, su grado de desarrollo y ejecución, la experiencia que de ellos se puede extraer en relación a la promoción de microemprendimientos, a fin de establecer una estrategia de priorización de actividades productivas a desarrollar, zonas a seleccionar, población específica a beneficiar, integración con programas existentes, etc.

- ii Análisis crítico de las ideas-proyectos existentes en la cartera de proyectos provincial (programas existentes, dependencias provinciales, ONG, etc.), o presentados por particulares ante la difusión de este Programa, y su adecuación a las prioridades establecidas por la Provincia. Las ideas-proyecto recogidas en esta etapa y que se encuadren en esta Operatoria, deberán ser incorporadas al Formulario de Identificación de Ideas-Proyecto
- iii Justificación de la selección de una determinada zona (departamento/región): la UEP considerará aspectos como
- * zona deprimida o carenciada, por ejemplo, en términos de población con necesidades básicas insatisfechas (NBI)
 - * niveles de desempleo existente
 - * recursos potenciales a desarrollar
 - * interés provincial en la promoción de determinadas políticas y estrategias de desarrollo, expresado en programas o proyectos de desarrollo existentes
 - * situaciones coyunturales -ej.: desastres naturales-
 - * otros factores o consideraciones de interés provinciales

En lo posible, se contrastará la zona seleccionada con el resto de la provincia en términos de los indicadores anteriores.

Una vez seleccionada la o las zonas, es necesario profundizar en el conocimiento de las mismas, en los siguientes aspectos:

- iv Relevamiento de diagnósticos socio-económicos existentes que involucren a la zona seleccionada; recopilación de estudios (por ejemplo, sectoriales, referidos a la estructura productiva de la zona, situación del empleo, marginalidad, etc.) realizados por otras áreas del gobierno (Industria, agricultura, trabajo) o por otras instituciones públicas (ej.: Universidad) o privadas (ONG., etc.).
- v Relevamiento de información secundaria sobre la zona, que permita tener una primera aproximación sobre qué se produce, cómo y cuándo, sus tendencias en los últimos 10 años, la evolución de la población ocupada por ramas de actividad, situación del empleo en esas ramas, etc. Para esta información, que permitiría acercarse en forma tentativa al conocimiento del "estado de situación" del área en que se va a operar, se puede echar mano a los Censos de Población de 1991 y anteriores, al Censo Económico de 1974 y 1985, al Censo Agropecuario de 1989, así como a datos elaborados por las direcciones provinciales de información estadística.

vi Entrevistas con responsables de proyectos o de acciones de mejoramiento socioeconómico de la zona -en distintas unidades del gobierno-, a fin de conocer sus resultados y la opinión directa de estos promotores sobre la situación y potencialidades de la misma, experiencias existentes positivas y frustradas, etc.

vii Identificación de posibles instituciones (INTA, Universidad, otros organismos gubernamentales), sectores organizados de la comunidad (asociaciones empresariales, sindicatos, asociaciones vecinales, de fomento, comunales, etc.) e informantes claves de la zona a los cuales habría que presentarles este programa de desarrollo de microemprendimientos, tanto a fin de tener una radiografía de las limitaciones socioeconómicas existentes como de posibles propuestas de superación de las mismas.

La UEP debería hacer un análisis en profundidad de esta información previamente a su traslado a la área priorizada, tratando de tener un panorama lo más amplio posible de la situación socioeconómica de la misma, sus principales limitaciones, áreas temáticas, preguntas y planteamientos problemáticos sobre la misma, posibles orientaciones en la identificación de ideas proyectos, en términos de sectores sociales que los podrían motorizar, informantes claves a entrevistar, etc.

Debe tenerse en cuenta que la UEP tiene un rol activo que no pasa solamente por identificar posibles proyectos que le son sugeridos por la comunidad, o que se encuentran en la cartera provincial, sino que además deberá tratar de "descubrir" potencialidades ocultas que, si bien no conforman una idea proyecto, pueden estar latentes y aún no tienen un sujeto social que las dinamice. Por tanto, la UEP, en base al conocimiento de esta etapa de gabinete, deberá explorar las posibilidades o potencialidades que ha descubierto y someterlas a la discusión de la comunidad y de los organismos provinciales involucrados, y de la comunidad y los organismos locales participantes.

2. Trabajo de campo

El trabajo en el área seleccionada consiste en la presentación de los objetivos y características de la Operatoria CFI-BNA a los sectores organizados y a la comunidad, así como de las principales orientaciones en que se inscribe la misma (ver Capítulo 3, punto 3.2), con el objetivo de:

- * completar, especificar y actualizar el diagnóstico socioeconómico de la zona en cuestión, para lo cual se anexa una guía metodológica
- * identificar posibles ideas de proyectos e incorporarlas a la Guía de Identificación de Ideas-Proyectos (ver Capítulo 3)

Esta doble tarea se deberá realizar acudiendo a las instituciones representativas de la zona:

- * el municipio y sus distintas dependencias, especialmente tratando de ubicar en esta institución aquellas dependencias que han trabajado con microproyectos, proyectos comunales, con los sectores sociales más carenciados, o que han participado en anteriores emprendimientos que de alguna manera se asemejan a este programa (por ej.: Plan FAIS en Buenos Aires, Llamcay de La Rioja, Empresa Joven de Mendoza, etc.)
- * los sectores organizados de la comunidad: asociaciones empresarias, sindicatos, cámaras, asociaciones vecinales, etc.

Es por intermedio de estas diversas instancias institucionales que la UEP llegará a relacionarse con los potenciales sujetos beneficiarios del programa, es decir, con los verdaderos portadores de ideas de proyecto.

Guía metodológica para la elaboración de diagnósticos a nivel local

La elaboración de diagnósticos a nivel local constituye una de las etapas centrales que, dentro del marco de la planificación participativa, contribuye a lograr la racionalización del proceso de inversión.

El diagnóstico permite identificar los principales problemas y necesidades que están gravitando en una comunidad perteneciente a una determinada zona o unidad geográfica, así como las propuestas de superación de dichas necesidades esbozadas por la propia comunidad.

Por diagnóstico operativo se entiende no una multiplicidad de datos estadísticos o cualitativos expuestos descriptivamente, sino la información básica y necesaria que se considerará para la identificación y selección de ideas-proyecto de carácter productivo. Es decir que el diagnóstico se orientará hacia la identificación de la situación-problema, y hacia el conocimiento de la forma en que esa situación es registrada y percibida por los distintos sujetos e instancias comunales.

Es por esto que todo diagnóstico debe incluir indicadores cuantitativos que permitan la visualización de la envergadura de la situación-problema, pero combinada con una perspectiva cualitativa a partir de la información proporcionada por los propios involucrados -potenciales beneficiarios de la línea de crédito-.

Para la elaboración del diagnóstico se deben tomar en consideración los siguientes elementos y aspectos:

- * Las políticas oficiales. Su conocimiento permitirá definir la medida en que estas políticas son aplicables a los proyectos de inversión de que se trate. Se trata de registrar los sectores y las ramas de actividad que se pretende promover en cada micro-región, las eventuales restricciones al desarrollo económico en zonas y regiones particulares, los incentivos financieros existentes, etc.
- * Las características socio-ocupacionales de la población local. Dado el carácter social de los beneficiarios a los que se orienta la operatoria CFI-BNA -microempresarios para los que es dificultoso o materialmente imposible (por diversas razones) el acceso a créditos convencionales o no subsidiados-existen determinados indicadores socio-económicos que un diagnóstico de este tipo debe considerar:

. En principio, se deberá conocer o estimar en cada zona o unidad geográfica la tasa de actividad (PEA), la tasa de desocupación y la tasa de subocupación. Estos indicadores pueden tornarse sustantivos para la selección tanto de las zonas o municipios a los que se decida favorecer, como de los sectores de actividad productiva que conviene incentivar.

A su vez, es sabido que la desocupación y la subocupación generan estrategias de sobrevivencia alternativas que podrían convertirse en fuentes de ideas-proyecto y que, con el conveniente apoyo, podrían alcanzar capacidad de crecimiento autónomo.

. Por otra parte, se deberá considerar el nivel educacional de la población en cuestión, así como la existencia de trabajadores calificados y semicalificados y el tipo de calificación.

* Las características y problemáticas de las principales actividades productivas de la zona. En este punto, una orientación metodológica útil para la elaboración del diagnóstico consiste en el análisis de los sistemas o cadenas productivas existentes y de mayor relevancia de la zona, en términos de población empleada y valor de producción.

Esto revertiría la tendencia por parte de técnicos y políticos de plantear nuevos proyectos antes de explorar y potenciar las actividades existentes que no sólo recuperan la capacidad instalada, sino que cuentan con el conocimiento que deriva de experiencia productiva de la zona. Esta exploración permitiría reconocer la existencia de propuestas superadoras originadas por los propios actores que experimentan los problemas.

Se entiende por sistema, el conjunto de elementos organizados y relacionados para un propósito o para una actividad. Un sistema particular (por ejemplo, la industrialización de leche, hortícola, industrialización del cuero, etc.) está constituido por el conjunto de interacciones, subordinaciones, relaciones técnicas y de intercambio que establecen los agentes económicos, sociales e institucionales directamente involucrados en el proceso que va desde la producción primaria hasta el consumo (demanda), y que contempla las fases o esferas de producción, comercialización, transformación, distribución, consumo y otras que le son complementarias, como la de asistencia de bienes y servicios de apoyo a la producción, la de control y regulación proveniente del Estado y la del sector externo.

Estas funciones (comercialización, transformación) son desarrolladas por ciertos agentes o grupos de ellos, algunos de los cuales se caracterizan, además, por ejercer el dominio o la propiedad sobre los factores o recursos productivos, lo cual determina un patrón de control y distribución del excedente.

Asimismo habría que estimar la disponibilidad de materias primas e insumos, la proximidad de centros de consumo y la existencia de infraestructura básica. En todos los casos se debe evaluar la situación en materia de energía, transporte, agua, comunicaciones y vivienda. Además, se deben tomar en consideración las condiciones climáticas.

En base al esqueleto que provee el enfoque de sistemas o cadenas productivas, puede analizarse la capacidad productiva del conjunto a partir de la determinación del nivel de operación de cada fase del sistema, estableciendo la problemática, cuellos de botella, desajustes, considerados en su nivel actual y para diversas hipótesis de crecimiento conjunto,

La visión de encadenamientos y condicionamientos recíprocos del conjunto de las distintas fases del ciclo producción y consumo permitirá identificar y localizar:

- * los cuellos de botellas y obstáculos al funcionamiento o crecimiento del sistema productivo,
- * las demandas insatisfechas actuales o futuras y su nivel de elasticidad,
- * los mecanismos de fijación de precios para los distintos sectores del mercado articulados a la cadena productiva
- * las posibilidades de sustituir materiales, insumos o productos que la zona importa por productos locales,
- * las alternativas de innovación tecnológica que posibilitarían producir a un más bajo costo,
- * la infraestructura básica disponible y la necesaria para el desarrollo de determinadas iniciativas,
- * los ámbitos específicos en que se deben realizar inversiones en investigación y desarrollo.

La tarea de la elaboración del diagnóstico operativo para cada zona o unidad geográfica recae en primer instancia sobre la UEP, ya que es el organismo que más conoce la realidad provincial y que cuenta con más posibilidades de acceso a informantes claves.

En este sentido, y de acuerdo con la metodología propuesta, la UEP no sólo recopilará estudios e informes de diagnóstico provincial, sino que recurrirá a su actualización permanente mediante entrevistas con informantes claves: funcionarios políticos o técnicos del ámbito público y privado, asociaciones por rama de producción, asociaciones intermedias, agentes de la comunidad, y potenciales sujetos beneficiarios de los proyectos.

Lo que se está proponiendo es, en síntesis, una forma de encarar el diagnóstico de la situación problema y de su envergadura como un primer paso previo al llenado de la "Guía de Identificación de Ideas-Proyecto". Este diagnóstico no consiste ni en una serie estadística, ni en una descripción enciclopedista, sino en una perspectiva y un tipo de mirada que guíe a los miembros de la UEP a fin de identificar con precisión los problemas de la localidad y su magnitud. No se trata, por tanto, de elaborar un documento sobre estos aspectos, pero sí se considera que el conocimiento de los mismos y su sistematización permitirá contar con información cualitativa adecuada para seleccionar, priorizar y evaluar las ideas de proyecto sugeridas en consonancia con la problemática fundamental de la localidad.

La sistematización de la situación problema por zona constituirá un antecedente que se incorporará a la presentación del conjunto de ideas - proyecto identificados en la misma.

Anexo II: Reglamentación de la operatoria CFI-BNA

Microemprendimientos productivos, en coparticipación con el Consejo Federal de Inversiones

Reglamentación

Modalidad: Estos préstamos se acordarán y efectivizarán en dólares estadounidenses.

1. Usuarios: Pequeños productores y artesanos, ya se trate de personas físicas o jurídicas que desarrollan actividades económicamente rentables, que estén en condiciones de obligarse financieramente con el Banco y cuyo patrimonio afectado a la actividad no supere los U\$S 45.000,00 en tanto su patrimonio neto no exceda los U\$S 100.000,00.
2. Destinos: Financiar microemprendimientos productivos.
 - 2.1. Adquisición de bienes de capital
 - 2.2. Conformación de capital de trabajo
 - 2.3. Capacitación
3. Proporción del Apoyo: Se podrá financiar hasta el 100% de los proyectos aprobados, sin exceder de los siguientes máximos:
 - 3.1. Para los destinos del numeral 2.1.: hasta U\$S 15.000
 - 3.2. Para los destinos del numeral 2.2.: hasta U\$S 5.000
 - 3.3. Para los destinos del numeral 2.3.: hasta U\$S 1.500

Cuando los proyectos contengan inversiones en bienes de capital, capital de trabajo y/o capacitación, el monto máximo de crédito podrá llegar hasta U\$S 15.000.-

En los casos de que los destinos contemplados sean para capital de trabajo y capacitación, el monto máximo podrá llegar a U\$S 6.500.-

En ningún caso se financiará únicamente capacitación.

El importe de cada operación podrá hacerse efectivo de una sola vez o en habilitaciones parciales de acuerdo a la naturaleza de las inversiones, a fin de facilitar el desembolso de los fondos.

4. Plazos y Amortizaciones: Se ajustarán al resultado de la evaluación económica-financiera del proyecto. Su determinación se efectuará en función de las actividades desarrolladas, pudiendo amortizarse en cuotas mensuales, trimestrales o semestrales. Cuando la naturaleza de la actividad, por su marcada estacionalidad lo determine convenientemente, la amortización puede ser anual. En ningún caso se podrá exceder de los siguientes máximos:

4.1. Para los destinos del numeral 2.1.: Hasta cuatro y medio (4½) años, pudiéndose efectuar la primera amortización a los 18 meses, como período máximo de gracia.

4.2. Para los destinos del numeral 2.2.: Hasta dos y medio (2½) años, pudiéndose efectuar la primera amortización a los 12 meses, como período máximo de gracia.

4.3. Para los destinos del numeral 2.3.: El plazo y el período de gracia serán concordantes con el destino principal del proyecto.

5. Interés: 14% nominal anual, pagadero como máximo por semestres vencidos. Cuando las cuotas de amortización se pacten por períodos menores a un semestre, los intereses serán pagaderos en los mismos períodos establecidos para el pago de las cuotas de capital.

Los servicios de intereses no tienen período de gracia.

Tanto los servicios de intereses cuanto los de capital deberán abonarse en dólares estadounidenses.

6. Garantías:

6.1. Como norma general, estas operaciones se acordarán con otra firma en carácter de codeudor u otras garantías a satisfacción, cuando el monto del préstamo no supere los U\$S 5.000.-

6.2. Cuando el solicitante poseyera un patrimonio de orden material que a juicio de los Señores Administradores, constituyera por sí un respaldo suficiente del préstamo, podrá acordarse la operación a sola firma, siempre que el monto no supere los U\$S 5.000.

6.3. En préstamos superiores a U\$S 5.000.-, en todos los casos, se exigirán garantías reales, preferentemente prendarias.

6.4. Importe de la garantía: 130 % del monto de la deuda.

7. Fechas de contabilización: La contabilización de las operaciones se efectuará los días 10 ó 25 de cada mes. En caso de ser feriado, se trasladará al primer día hábil inmediatamente posterior.

Con una anticipación no menor a 5 días, deberán solicitarse a la Subgerencia de Programación con Organismos Nacionales e Internacionales, la correspondiente asignación de los recursos.

8. Fechas de Vencimiento: Los vencimientos de los servicios, tanto de intereses cuanto de capital, deberán establecerse también los días 10 ó 25 de cada mes.

Cuando dichas fechas fueran feriado, el vencimiento se trasladará al día inmediato posterior.

9. Verificación de las Inversiones: En todos los casos se exigirá la factura definitiva y el recibo de pago correspondiente.

En cuanto al préstamo, podrá hacerse efectivo al usuario o al proveedor del bien adquirido en forma indistinta.

10. Exigencia de Cancelación Anticipada: Cuando el usuario no cumpliera cualquiera de las obligaciones o compromisos contraídos en virtud de disposiciones emanadas del Reglamento de Crédito y/o de la instrumentación del contrato del préstamo o se comprobare que hubiere presentado información inexacta al gestionar el crédito en relación con la inversión de los fondos provenientes del mismo, se exigirá el total reintegro de la deuda como si fuera de plazo vencido.
11. Seguros: Se exigirán a propuesta del C.F.I.
12. Normas Básicas: Los préstamos acordados con ajuste a este Programa, se tratarán como "Proyectos de Inversión" a los efectos indicados en "graduación de la asistencia financiera frente a la responsabilidad patrimonial de los clientes estimada a tal fin" de las precitadas Normas Básicas, quedando en consecuencia dichas operaciones excluidas para el cómputo de esas relaciones.

En los demás aspectos rigen las normas básicas para la Administración del Crédito de este mismo Rubro y Libro.

Anexo III: Rol y significación de las microempresas en la estructura socioeconómica argentina*.

Según los datos del Censo Nacional Económico de 1985, las micro unidades productivas significaban, en la industria manufacturera, el 67,1 por ciento del total de establecimientos. Dadas sus dimensiones, su importancia en cuanto al personal ocupado era, obviamente, mucho menor: empleaban el 12,9 por ciento del total industrial. Por última, su participación en el valor global de producción era ínfima, ya que sólo aportaban el 3,7 por ciento del mismo.

Las microempresas industriales se concentran en las siguientes ramas de actividad: alimentos, bebidas y tabaco (31); textiles y cueros (32); madera (33); minerales no ferrosos (36); y maquinaria y equipo (38); siendo su incidencia escasa en las ramas de productos químicos (35) y siderurgia (37), y muy relativa en la de papel e imprenta (34).

Las subramas industriales en las que las microempresas son fuertemente predominantes en cuanto no sólo al número de establecimientos, sino también al personal ocupado y el valor de producción, son las que se enumeran a continuación:

* Este punto se circunscribirá a los sectores de la industria, comercio y servicios, dejándose por el momento de lado el sector agropecuario, por carecerse de datos cuantitativos, y por el hecho de que los parámetros e indicadores para la clasificación de las explotaciones rurales en términos de micro, pequeñas, medianas y grandes, difieren sustancialmente. El sesgo se justifica, de todos modos, en que la población económicamente activa de nuestro país se concentra fundamentalmente en el ámbito urbano y, por lo tanto, en las actividades referidas inicialmente.

Subrama (11)	Establecimientos			Personal Ocupado			Valor de Producción		
	Total	Micro	%	Total	Micro	%	Total	Micro	%
31.171	13.403	11.423	85,2	68.620	40.884	59,6	44.954	21.512	47,8
31.173	1.632	1.482	90,8	6.493	4.149	63,9	5.211	2.503	48,0
33.112	4.934	4.632	93,9	13.397	8.792	65,6	9.300	4.748	51,1
36.911	5.512	5.353	97,1	16.279	13.702	84,2	4.539	3.304	72,8
36.992	1.753	1.604	91,5	6.560	4.425	67,5	3.729	1.918	51,4
33.199	1.136	979	86,2	4.463	2.173	48,7	4.324	1.323	30,6
33.201	6.318	5.370	85,0	27.759	8.217	29,6	21.717	7.629	35,1
38.134	4.159	3.646	87,7	16.031	7.336	45,7	15.809	4.853	30,7

Nota: * en millones de pesos 1984

** Los subgrupos mencionados son, de acuerdo con la CIIU, los siguientes:

31.171: Elaboración de productos de panadería y confitería, excluido galletitas y bizcochos

31.173: Elaboración de pastas alimenticias frescas

33.112: Carpintería de obra de madera (puertas, ventanas, etc.)

36.911: Fabricación de ladrillos comunes

36.992: Fabricación de mosaicos

33.199: Productos de madera no clasificados en otra parte

33.201: Fabricación de muebles (excepto los principalmente metálicos)

38.134: Fabricación de productos de carpintería metálica

Fuente: Slutzky, Daniel: "Características y evolución de la microempresa industrial. Período 1974-1985" (mimeo).

En el sector comercio y servicios, si bien no se cuenta con información puntual, se puede establecer una cierta aproximación a la significación de las microempresas a partir de los siguientes datos:

* La comparación de los datos de los Censos Nacionales Económicos de 1974 y 1985 muestra que los establecimientos y el personal ocupado en actividades de comercio y servicios experimentaron un considerable incremento, lo que permite inferir una función de absorción de población económicamente activa expulsada del sector industrial como consecuencia de la crisis económica desatada en nuestro país a partir de mediados de los '70, y el proceso de desindustrialización ligado a la misma. Los establecimientos aumentan de 696.910 a 787.279 (13,0 %), en tanto que el personal ocupado se incrementa de 1.845.488 a 2.183.157 (18,3 %). El promedio de personal ocupado por establecimiento es, para cada año censal, de 2,6 y 2,8, respectivamente.

- * El Censo Nacional de Población de 1980 (tabulado facilitado por el INDEC a los técnicos del Programa: Perspectivas de reindustrialización..., de la Dirección de Desarrollo Económico y Estudios Básicos del CFI), pone de manifiesto que el sector de comercio y servicios concentraba a 4.957.299 personas, es decir, el 49,6 por ciento de la población económicamente activa. De ese total, el personal ocupado por establecimientos de hasta 5 empleados, más los trabajadores por cuenta propia, ascendía a 1.723.366 (34,8 %). Los trabajadores por cuenta propia representaban por sí solos 941.946 (19,0 %).

- * Si se asocian estos datos, y se tiene presente el crecimiento que experimentó el sector, se deduce fácilmente el consiguiente incremento de la significación de la microempresa en este rubro.

Anexo IV: Base de Datos para las tareas de seguimiento

Campo 1: Provincia ("PROVINCIA")

- | | |
|----------------------|------------------------------|
| 1.- Cap. Fed. (C) | 14.- Misiones (N) |
| 2.- Buenos Aires (B) | 15.- Neuquén (Q) |
| 3.- Catamarca (K) | 16.- Río Negro (R) |
| 4.- Córdoba (X) | 17.- Salta (A) |
| 5.- Corrientes (W) | 18.- San Juan (J) |
| 6.- Chaco (H) | 19.- San Luis (D) |
| 7.- Chubut (U) | 20.- Santa Cruz (Z) |
| 8.- Entre Ríos (E) | 21.- Santa Fe (S) |
| 9.- Formosa (P) | 22.- Santiago del Estero (G) |
| 10.- Jujuy (Y) | 23.- Tierra del Fuego (V) |
| 11.- La Pampa (L) | 24.- Tucumán (T) |
| 12.- La Rioja (F) | |
| 13.- Mendoza (M) | |

Campo 2: Nombre del proyecto ("NOMBRE")

Campo 3: Fecha de identificación ("FECHAID")

Campo 4: Fecha del proyecto ("FECHA")

Fecha de formulación (en que están expresados todos los valores).

Campo 5: Fecha de aprobación ("FECHAPROB")

Fecha en que el comité se expide aprobando el proyecto.

Campo 6: Fecha de desembolso ("FECHADES")

Fecha en que efectivamente el beneficiario recibe el crédito.

Campo 7: Paridad cambiaria ("PARIDADCAM")

Valor en australes de 1 U\$S transferencia promedio mensual BN - tipo vendedor. Este valor se empleará para la construcción de un índice de actualización, de manera que los valores de todos los proyectos estén expresados en la misma moneda.

Campo 8: Actividad Nueva o Ampliación ("NUEAMP")

- 1.- Actividad Nueva
- 2.- Extensión, Ampliación de la actividad existente
- 3.- Reactivación - Reconversión.

Campo 9: Sector de actividad ("SECTOR")

0800 Comercio
3205 Inf. Básica. Energía
3210 Inf. Básica. Inf. Vial
3215 Inf. Básica. Hotelera
3220 Inf. Básica. Riego y drenaje
3225 Inf. Básica. Saneam. Agua Potable
3230 Inf. Básica. Saneam. Desagües cl.
3235 Inf. Básica. Saneam. Desagües pluvial
3240 Inf. Básica. Saneam. Des. Sólidos
3245 Inf. Básica. Saneam. Residuos
3250 Inf. Básica. Saneam. Gas
3259 Inf. Básica. Saneam. Otros
3260 Inf. Básica. Transporte
3265 Inf. Básica. Ord Territorial
3299 Inf Básica. Otro
3305 Institucional: Equipamiento Instituc.
3310 Institucional: Legislación
3315 Institucional: Racionalización Administrativa
3320 Institucional: Regulación
3325 Institucional: Servicio de Apoyo
3399 Institucional: Otro
6005 Product. Agropecuario: Agrícola
6007 Product. Agropecuario: Agrícola Ganadero
6010 Product. Agropecuario: Forestal
6015 Product. Agropecuario: Frutícola
6018 Product. Agropecuario: Frutihortícola
6020 Product. Agropecuario: Granja
6025 Product. Agropecuario: Ganadero
6030 Product. Agropecuario: Hortícola
6050 Product. Agropecuario: Huerta - Granja
6060 Product. Agropecuario: PYMES
6070 Product. Agropecuario: Varios Sectores
6099 Product. Agropecuario: Otro
6105 Productivo: Artesanías
6110 Productivo: Const (Galpones, tinglados, etc)
6112 Productivo: Materiales para Construcción
6115 Productivo: Minero
6120 Productivo: Piscícola
6125 Productivo: Turismo
6130 Productivo: PYMES
6140 Productivo: Varios Sectores
6199 Productivo: Otros
6205 Productivo Industrial: Alimentación
6206 Productivo Industrial: Bebidas
6210 Productivo Industrial: Agro - industrial
6215 Productivo Industrial: Maderero
6220 Productivo Industrial: Metalúrgico
6225 Productivo Industrial: Metal - mecánico
6228 Productivo Industrial: Tabaco
6230 Productivo Industrial: Textil y Confec.
6235 Productivo Industrial: Química
6240 Productivo Industrial: PYMES
6250 Productivo Industrial: Varios Sectores
6299 Productivo Industrial: Otro

6305 Prod. Serv. p/ Produc: Almacenamiento
 6310 Prod. Serv. p/ Produc: Comercial
 6315 Prod. Serv. p/ Produc: Distribución
 6320 Prod. Serv. p/ Produc: PYMES
 6330 Prod. Serv. p/ Produc: Varios Sectores
 6399 Prod. Serv. p/ Produc: Otro
 7205 Serv. Social: Asistencia Prom y Seg. Social
 7210 Servicios Sociales: Educación y Cultura
 7215 Servicios Sociales: Recreación
 7220 Servicios Sociales: Salud
 7225 Servicios Sociales: Servicios Comunales
 7230 Servicios Sociales: Vivienda
 7299 Servicios Sociales: Otro
 8000 Varios

Campo 10: Producto ("PRODUCTO")

0005	Agua Mineral	4830	Muebles de metal
0010	Artesanía	6005	Pieles naturales
0805	Carne Aviar	6010	Piscícolas
0810	Carne Caprina	7605	Tabaco
0815	Carne Conejo	7610	Telas
0820	Carne Porcina	7615	Turismo
0825	Carne Ovina	8405	Vestido
0850	Carne Vacuna	9805	Zapatos
0860	Carne Equina	9810	Vitivinicultura
0870	Carne Varias	9820	Silvicultura
0900	Cereales Grano Fino	9830	Viveros
0905	Cereales Grano Grueso	9840	Sanidad Animal
0910	Cereales oleaginosos	9850	Sanidad Vegetal
0920	Cereales varios	9860	Maquinarias
0925	Pasturas	9865	Hacienda
0930	Forrajeras	9900	Comercio
2005	Frutas	5005	Agua
2405	Granja	5010	Apoyo Comunitario
2805	Hielo	5105	Cloacas
2810	Huerta	5110	Cultural
2820	Huevos	5155	Desagües pluviales
2830	Algodón	5205	Educativo
2835	Yerba	5305	Gas
2840	Lana	5405	Infraestructura Vial
2845	Arroz	5555	Luz
2850	Tambo	5825	Recolección de Residuos
4805	Maderas	5830	Recreación
4810	Materiales de construc-	5845	Seguridad
ción		5865	Transporte
4815	Miel	5870	Telecomunicaciones
4820	Minería	5871	Varios
4825	Muebles de madera	5872	Otros

Campo 11: Ubicación geográfica ("UBICGEOF")

- 1.- Capital provincial
- 2.- Cabecera de departamento o partido de primer orden de importancia provincial
- 3.- Zona urbana de segundo orden de importancia provincial.
- 4.- Zona rural

Campo 12: Organización jurídica ("ORGJURID")

- 1.- Unipersonal
- 2.- Sociedad de Hecho, Colectiva, S.R.L., Comandita, etc)
- 3.- Cooperativa

Campo 13: Destino de la Producción ("DESTINO")

- 1.- Consumo Final
- 2.- Consumo Intermedio
- 3.- Combinación de 1 y 2

Campo 14: Canales de comercialización ("CANALES")

- 1.- Consumidor Directo
- 2.- Comercio Minorista
- 3.- Mayorista Distribuidor
- 4.- Subcontratación
- 5.- Combinación de 1 y 2
- 6.- Combinación de 2 y 3

Campo 15: Ambito Geográfico del mercado ("AMBITO")

- 1.- Local
- 2.- Regional
- 3.- Nacional
- 4.- Externo
- 5.- Combinación de 1 y 2
- 6.- Combinación de 1, 2 y 3
- 7.- Combinación de 3 y 4

Campo 16: Origen de las Materias primas ("ORIGENMP")

- 1.- Materia Prima Local
- 2.- Materia Prima Extralocal
- 3.- No Utiliza materia prima

Campo 17: Cantidad de Personal actualmente ocupado: ("PERSACTUAL")

Se ponen las cantidades absolutas.

Campo 18: Cantidad de personal ocupado por el proyecto ("PERS-PROYEC")

Se ponen las cantidades absolutas.

Campo 19: Mano de Obra Directa. Cantidad. ("MOD")

Se ponen las cantidades absolutas.

Campo 20: Mano de Obra Indirecta. Cantidad. ("MOI")

Se ponen las cantidades absolutas.

Campo 21: Salario ("SALARIO")

Salario mensual promedio por persona de la mano de obra directa en miles de australes.

Campo 22: Inversión ("INVERSION")

Monto Total de Inversión del proyecto.

Campo 23: Inversiones realizadas ("INVREAL")

Monto de las inversiones realizadas.

Campo 24: Inversiones a realizar ("INVAREAL")

Monto de las inversiones a realizar en el año 0 (No incluye los incrementos previstos).

Campo 25: Activo Fijo ("AFIJO")

Parte de la inversión total destinada a activo fijo.

Campo 26: Capital de trabajo ("CAPTRAB")

Parte de la inversión total del proyecto destinada a capital de trabajo.

Campo 27: Crédito solicitado al F.F.I. ("FFI")

Volumen del crédito solicitado en miles de australes.

Campo 28: Aporte Propio ("APROPIO")

Parte de la inversión que aportan los responsables del proyecto.

Campo 29: Aporte propio en Bienes de Uso ("APBDU")

Parte del aporte propio correspondiente a bienes de uso.

Campo 30: Aporte propio en Bienes de Cambio ("APBDC")

Parte del aporte propio correspondiente a bienes de cambio.

Campo 31: Otros créditos solicitados ("OTROSCRED")

Parte de la inversión correspondiente a otros créditos en miles de australes.

Campo 32: Parte del crédito solicitado al FFI destinado a activo fijo ("FFIAFIJO")

Campo 33: Parte del crédito solicitado al FFI destinado a capital de trabajo ("FFICAPTRA")

Campo 34: Incrementos de inversión en activo fijo y/o capital de trabajo (INCINV)

- 1.- Hay incrementos
- 2.- No hay incrementos

Campo 35, 36, 37, 38 y 39: Resultados Operativos de los cinco años del cuadro de "Estado de Resultados del Proyecto" en miles de australes (RESOPER1, RESOPER2, RESOPER3, RESOPER4, RESOPER5)

Campo 40: Costos de las materias primas: ("COSMP")

Costos de las materias primas el año en que el proyecto entra en régimen.

Campo 41: Costos de la mano de obra: ("COSMO")

Costos de la mano de obra directa e indirecta el año en que el proyecto entra en régimen.

Campo 42: Total de los costos de producción el año en que el proyecto entra en régimen: ("COSPROD")

Campo 43: Costos de comercialización el año en que el proyecto entra en régimen ("COSCOM")

Campo 44: Costos de administración el año en que el proyecto entra en régimen ("COSADM")

Campo 45: Costos totales de producción el año en que el proyecto entra en régimen ("COSTOTAL")

Campo 46: T.I.R ("TIR")

Campo 47: Ingresos por ventas. ("INGVENTAS")

Ingresos por ventas derivados del principal producto el año en que el proyecto entra en régimen. En miles de australes.

Campo 48: Volumen Físico. ("VOLFIS")

Volumen Físico de la producción del principal producto durante el año en que el proyecto entra en régimen. Cantidad discreta de cualquier unidad de medida.

Campo 49: Plazos de amortización. ("AMORT")

Plazo máximo de amortización (correspondiente a activo fijo o a capital de trabajo) expresado en meses.

Campo 50: Período de gracia. ("GRACIA")

Plazo máximo de gracia (correspondiente a activo fijo o a capital de trabajo) expresado en meses.

Campo 51: Monto de las cuotas. ("MONTOCUOTA")

Monto máximo de amortización que el beneficiario debe abonar. Se considera la suma de las cuotas correspondientes a activo fijo y a capital de trabajo. En miles de australes.

Campo 52: Intereses. ("INTERESES")

Monto máximo de intereses que el beneficiario debe abonar. Se considera la suma de las cuotas correspondientes a activo fijo y a capital de trabajo. En miles de australes.