

Provincia de Catamarca

Consejo Federal de Inversiones

**Instrumentos que permitan el acceso de las
empresas Pymes al sistema financiero comercial
y/o de fomento.**

INFORME FINAL

JUNIO 2017

**ESTRATEGIA EN ACCIÓN
CATAHARV S.A**

ÍNDICE

EXTRACTO	4
I.1. PLANTEO DE LA PROBLEMÁTICA: LAS DIFICULTADES PARA EL CRECIMIENTO DEL PORCENTAJE DE EMPRESAS PYMES FINANCIADAS EN EL SECTOR FINANCIERO, COMERCIAL Y/O DE FOMENTO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE CADA CASO INDIVIDUAL DE CADA DEUDOR.....	5
1. EL PROBLEMA ESTRUCTURAL PARA OTORGAR CRÉDITOS PYMES.	5
2. LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA.....	6
3. LA INFORMALIDAD Y EL COSTO DE LA EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS PYMES	6
4. EL RIESGO MORAL	8
5. LA ADVERSIÓN AL RIESGO DEL EVALUADOR Y LA SELECCIÓN ADVERSA.....	9
6. EL ATAQUE A LAS CAUSAS EN VEZ DE LOS EFECTOS	9
I. 2. PLANTEO DE LA PROBLEMÁTICA: LAS DIFICULTADES PARA ESE CRECIMIENTO DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL SISTEMA FINANCIERO.....	12
1. EL ANÁLISIS SECTORIAL DE LOS GERENTES DE RIESGO DE LOS BANCOS.	12
2. EL ANÁLISIS DE LOS CLIENTES ESPECÍFICOS.	13
3. EL COSTO DE LA EVALUACIÓN DESALIENTA LA INCORPORACIÓN DE NUEVOS CLIENTES.	14
I.3. PLANTEO DE LA PROBLEMÁTICA: DIFICULTADES ADICIONALES QUE GENERAN LAS REGLAMENTACIONES VIGENTES DEL BCRA.....	18
1. LAS PREVISIONES MÍNIMAS POR RIESGO DE INCOBRABILIDAD QUE EXIGE EL BANCO CENTRAL.	18
2. LA PROBLEMÁTICA HISTORIA DE LAS GARANTÍAS SOBRE EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS O FORESTALES. ...	19
3. LAS CATEGORÍAS DE GARANTÍAS QUE ESTABLECE EL BCRA	21
4. EL EFECTO DE LAS REGLAMENTACIONES SOBRE LA CATEGORIZACIÓN DE LAS SGR.....	24
5. MÁRGENES DE COBERTURA DE LAS GARANTÍAS QUE ESTABLECE EL BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA.....	25
6. BASES PARA LA CLASIFICACIÓN DE LOS DEUDORES SEGÚN EL BCRA.....	27
7. NIVELES DE CLASIFICACIÓN PARA LOS DEUDORES DE LA CARTERA COMERCIAL.....	30
8. NIVELES DE CLASIFICACIÓN PARA LOS DEUDORES DE LA CARTERA PARA CONSUMO O VIVIENDA.	37
II. CAPITULO II ALGUNOS INSTRUMENTOS POSIBLES.	41
1. INTRODUCCIÓN.....	41
2. PASO I: LOS ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR Y SU FORTALECIMIENTO PROGRESIVO.....	41
3. PASO II: ANÁLISIS DE CADA EMPRESA EN PARTICULAR.....	43
4. PASO III: LA GENERACIÓN DE PRODUCTOS DE CRÉDITOS ESPECÍFICOS Y LA REDUCCIÓN DE RIESGO MORAL POTENCIAL.....	47
5. PASO IV: PROCEDIMIENTO PROPUESTO PARA GENERAR INFORMACIÓN PARA LA PRE-EVALUACIÓN DE CRÉDITOS, QUE REDUZCA EL COSTO DE EVALUACIÓN INDIVIDUAL Y EL DESCONOCIMIENTO DE LOS GERENTES DE RIESGO.	48
6. REQUISITOS DEL BCRA DE ANÁLISIS MÍNIMOS QUE DEBEN CONTENER CADA CARPETA DE CRÉDITO Y QUE LOS TÉCNICOS DEL SECTOR PÚBLICO PODRÍAN AYUDAR A CONSTRUIR.....	54
III. CAPITULO III: INSTRUMENTOS PARA REDUCIR LA SELECCIÓN ADVERSA RESULTANTE. SISTEMAS DE GARANTÍAS DISPONIBLES.	57
1. LAS GARANTÍAS DE CRÉDITOS PYMES.....	57
2. SEGURO DE GARANTÍA PRIMER RIESGO O COBERTURA DE PRIMERAS PERDIDAS.....	59
3. GARANTÍA PORCENTUAL SOBRE MONTO Y/O SALDO VERSUS GARANTÍA FIJA SOBRE UN MONTO DE CRÉDITO Y/O DE SALDO EL QUE SEA MENOR.	61
4. CONSTITUCIÓN DE FONDO DE RIESGOS ESPECÍFICOS EN SGR.....	62
5. EL FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS PARA PYMES-FOGAPYME	62

6.	TEMAS ANALIZADOS CON LA GERENCIA DEL FOGAPYME SOBRE LA EVALUACIÓN DE LOS CRÉDITOS.	66
7.	DIFERENCIAS PRINCIPALES DEL FONAPYME CATAMARCA.....	69
8.	GARANTÍAS DE FONDOS PROVINCIALES.....	70
A.	<i>MODALIDADES DE FIDEICOMISO EN GARANTÍA.</i>	70
B.	<i>EL INSTRUMENTO PLANTEADO.</i>	71
	ANEXO: INSTRUMENTOS DE FORTALECIMIENTO DE LAS CADENAS DE VALOR.....	73
	PUNTO IV EJEMPLOS DE PROPUESTAS O ESTRUCTURAS DE OFERTAS DE CRÉDITOS ESPECÍFICOS POR SECTOR PRODUCTIVO PYME EN CATAMARCA.....	90
	PUNTO IV.1 SECTOR GANADERO BOVINO:.....	90
	PUNTO IV.2 SECTOR AVÍCOLA Y/O PRODUCCIÓN DE HUEVOS:	94
	PUNTO IV.3 SECTOR PORCINO.....	94
	SECTORES 4 Y 5 DE SERVICIOS INDUSTRIALES Y TECNOLÓGICOS. SECTOR TURÍSTICO:.....	95
	PUNTO V. ANÁLISIS DE LAS PROPUESTAS CON RESPONSABLES DE CRÉDITOS PYMES EN EL SECTOR FINANCIERO COMERCIAL Y/O DE FOMENTO. PARÁMETROS DE RELACIONES PATRIMONIALES, INGRESOS Y CO GARANTÍAS DE PUEDEN RESULTAR. EN LAS SIGUIENTES INSTITUCIONES.	96
	PUNTO V. 1 BANCO OFICIAL. PUNTO V. 2 BANCO PRIVADO. PUNTO V. 4 INSTITUTO DE CRÉDITO PROMOCIONAL. CFI	96
	PUNTO V. 3 SGR.....	98
	PUNTO V. 5 INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL FONAPYME	124
	ANEXO I- PRE ACUERDO ENTRE EL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN DE LA NACIÓN –SUB SECRETARIA DE FINANCIAMIENTO Y EL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y DESARROLLO DE CATAMARCA SOBRE UN FONAPYME CATAMARCA.	127
	ANEXO II PROPUESTA CONTRATO CONSTITUCIÓN FIDEICOMISO DE GARANTÍAS CATAMARCA PYME	141

EXTRACTO

PROPUESTAS PARA FACILITAR LA EVALUACIÓN.

El objetivo del análisis fue trabajar sobre la problemática que presentan los créditos Pymes: la información asimétrica, el costo de evaluación, el riesgo moral, la selección adversa y adersion al riesgo del evaluador.

Se proponen en el trabajo distintos instrumentos que pueden ser utilizados simultáneamente. Se propuso procedimientos para que los técnicos del Ministerio de Producción de la provincia generen la información de la cadena de valor, de los potenciales candidatos y la constatación de los bienes de deudores y fiadores. Se tuvo en cuenta los criterios de evaluación y necesidades de información de los gerentes de riesgos de las instituciones financieras. Se propuso la generación de productos de créditos consensuados con las instituciones financieras, y un registro de proveedores de maquinaria y servicio de inversión para facilitar el pago directo.

Se analizaron las reglamentaciones del BCRA sobre: provisiones mínimas por riesgo de incobrabilidad; la categoría de garantías; y las bases para clasificación de los deudores.

GARANTÍAS

Se presentó el sistema de garantías de Cobertura de Primeras Perdidas vigente en México desde el 2005.

Se analizaron los problemas que presenta el FOGAPYME que impiden su desarrollo: limita la garantía al 75% del saldo y aún no ha sido clasificada como Garantía A.

De los análisis del FOGAPYME con el Ministerio de Producción Nación surgió la redacción de una reglamentación consensuada para constituir un FONAPYME CATAMARCA, con cláusulas adecuadas a las necesidades de la provincia.

Se desarrolló una propuesta de Fondo de Garantía Catamarca Pyme para que pudiera co garantizar carteras de garantías emitidas por SGR.

Se analizaron los distintos indicadores operativos de todas las SGR del Sistema de Garantías Recíprocas y se propuso un listado de cinco SGR con las cuales el Ministerio podía intentar acuerdos de cooperación.

FINANCIACIÓN DE SECTORES.

Se analizó la problemática de la evaluación de los balances de las Pymes y las posibles soluciones. Se analizó la financiación de la compra de ganado bovino, en general no disponible para el sector bancario.

Finalmente se analizaron los efectos en la provincia de los cambios en el 2017 de las resoluciones del FONAPYME.

I.1. PLANTEO DE LA PROBLEMÁTICA: LAS DIFICULTADES PARA EL CRECIMIENTO DEL PORCENTAJE DE EMPRESAS PYMES FINANCIADAS EN EL SECTOR FINANCIERO, COMERCIAL Y/O DE FOMENTO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE CADA CASO INDIVIDUAL DE CADA DEUDOR

1. EL PROBLEMA ESTRUCTURAL PARA OTORGAR CRÉDITOS PYMES.

Desde principios de la década del 80 en base al desarrollo de Stiglitz y numerosa literatura del BID y del Banco Mundial, está claro que un tema central en el otorgamiento de créditos en las Pymes es: ***el problema de la información asimétrica y el costo en que incurre el prestamista para tratar de resolverla. Ambos elementos pueden originar una selección adversa y/o el riesgo moral.***

Este problema también se da en los créditos para consumo pero los avances en la tecnología de la información, basada en la ley de los grandes números, han facilitado el instrumento del scoring, a través del cual se define una matriz de información que le permite calificar la carpeta de crédito sin mayores tareas administrativas.

Se acepta que si el problema es el acceso al crédito de las pequeñas empresas, **la intervención del gobierno podría dedicarse a reducir el riesgo percibido de las pequeñas empresas a través de la absorción de algunos de los costos asociados con el procesamiento de los créditos.**

En regiones con menor desarrollo del entramado productivo y alto grado de informalidad Pyme como el NOA y el NEA sostendremos en este informe que se deben extremar los esfuerzos para asegurarnos por lo menos que:

- El problema de la ***información asimétrica*** se soluciona parcialmente mediante un análisis de los productos de créditos a ofrecer, en un trabajo coordinado entre técnicos del sector público y los técnicos de las instituciones financieras.
- El ***costo de la evaluación*** se disminuye, además de lo realizado en el punto anterior, facilitando la constatación de los bienes en garantía por equipos no incluidos en el costo de la institución bancaria, por ejemplo técnicos del sector público.

- El **riesgo moral** se disminuye con la prevención de comportamiento oportunista durante la realización del proyecto. Ejemplo son:
 - El pago directo al proveedor del equipamiento por parte de la institución financiera.
 - Que el comprador de la producción retenga un porcentaje para una reserva de pago de cuotas de capital e intereses.
 - Que el proveedor de la materia prima cobre un porcentaje adicional para una reserva de pago de cuotas de capital e intereses
- **La adversión al riesgo del evaluador** se soluciona con **otorgamiento de una garantía muy amplia al principio y que a medida que las Pymes se van bancarizando se puede ir reduciendo, para las distintas líneas de créditos ofrecidas.** El tema de análisis es proponer cuales son los mecanismos o instrumentos para el otorgamiento de esa garantía
- **La selección adversa** se soluciona en forma conjunta por todos los puntos anteriores. Las acciones deben ser necesariamente multi instrumentos y simultaneas

2. LA INFORMACIÓN ASIMÉTRICA.

El problema de la información asimétrica surge de la desigualdad de conocimiento sobre la transacción de crédito entre el prestamista y el prestatario. El prestatario conoce su negocio y su proyecto mejor que el prestamista así como el uso que hará de los fondos una vez le sean entregados, y por consecuencia las posibilidades de amortizar el préstamo.

La asimetría ocurre tanto a nivel del conocimiento de las características de los proyectos de inversión por parte del prestamista, como del control sobre el uso de dichos fondos una vez entregados a la empresa.

3. LA INFORMALIDAD Y EL COSTO DE LA EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS PYMES

En el caso de las Pymes el problema de asimetría de información se ve agudizado porque a menudo los bancos no cuentan con bases de datos amplias y la tecnología crediticia apropiada para este segmento, y por consecuencia su capacidad de evaluar los proyectos presentados por las Pymes es menor que en el caso de las empresas grandes y de los créditos a consumo.

Tienen escasa disponibilidad de personal capacitado para atender al segmento y la falta de sistemas de evaluación apropiados, que otorguen mayor importancia al análisis de flujos de los proyectos, en vez del análisis del patrimonio actual de la empresa y el respaldo de garantías.

A lo anterior se deben añadir carencias por parte de las Pymes que les dificultan proveer la información requerida por los bancos, por falta de capacitación o por la informalidad impositiva.

Las dificultades de los intermediarios financieros se dan en varias áreas:

- El historial de crédito de la empresa:
 - No existe porque las Pymes nunca ha accedido al crédito.
 - Las centrales de riesgo, públicas y privadas están poco desarrolladas y no presentan este tipo de información.
 - El costo de obtener los informes es elevado.
- La informalidad impositiva de las Pymes puede dificultar el obtener información suficiente y verídica para los intermediarios, y por lo tanto incrementar el costo de transacción absoluto. Al ser incompleta y escasamente estandarizada, dificulta el estudio de los proyectos, la clasificación del riesgo crediticio y la administración de una cartera numerosa de clientes con montos de crédito bajos.

Esta realidad fue reconocida por el Ejecutivo y el Parlamento al promulgar la llamada ley de blanqueo. Pero la regularización de activos no implica la rectificación de las cifras de ventas y compras históricas que pueden seguir siendo las ya registradas.

- Trámites oficiales provinciales y/o nacionales, para transferencia de propiedades por sucesiones y/o tenencia treintañal, que son demasiados costosos para los pequeños productores.
Esto llevo al CFI, a propuestas del gobierno de Catamarca, a aceptar como justificación de la tenencia/uso del lote del emprendimiento durante la vigencia de un crédito un "Acta de Posesión Pacífica del Juez de Paz de la localidad y Certificado de la Dirección Provincial de Colonización por el cual se certifica posesión y que el lote no tiene otros dueños visibles".
Pero aun así esto no posibilita que dichos bienes pueden ser usados como garantías, si quizás como fianzas.
- la gran mayoría de las empresas pymes son micro y/o pequeñas y en las provincias del NOA más del 95% tienen esas categorías.
Esta situación lleva a confundir el patrimonio de las empresas/empresarios

con el patrimonio de la familia. Si bien no hay una declaración formal de Bien de Familia, la familia del empresario se rehúsa a dar garantías reales sobre bienes de uso familiar.

- El mercado de Empresas Ángel está generalizado por ahora solo en sectores tecnológicos específicos y no son por ende una alternativa disponible.
- Años de experiencias de cooperativas mal administradas ha resentido el espíritu asociativo.

4. EL RIESGO MORAL

La duda sobre el uso de los fondos es el RIESGO MORAL, al que está expuesta la relación entre prestatario y prestamista. Este riesgo moral surge de:

- la información asimétrica por un lado
- y por otro de los intereses divergentes entre prestatario y prestamista que entran en juego.

Existe riesgo moral porque la transacción para el prestamista puede verse afectada de forma negativa por acciones o decisiones adoptadas por el prestatario que el prestamista no puede controlar totalmente. El prestatario puede tener incentivos para comportarse de manera oportunista y dañar los intereses del prestamista si no existen incentivos contrarios.

Los alicientes contrarios principales para el prestatario son la pérdida de los fondos propios invertidos en el proyecto y de los bienes en garantía que respaldan al crédito. Sin embargo, estos alicientes son menos fuertes en países y/o provincias donde la ejecución de garantías es un proceso largo y costoso y las resoluciones judiciales a favor del prestamista no están siempre aseguradas

En **Argentina**, aunque existen variaciones importantes de una provincia a otra, los costos asociados con la ejecución de garantías son elevados en promedio. En un estudio del Banco Mundial, se estimó la ejecución de créditos desde el principio de la acción judicial hasta la liquidación de la garantía dura entre 1 año y 2, y se recupera en promedio del 56% al 63% del monto reclamado.

La manera de colaborar que tiene el Ministerio para evitar el riesgo moral, es la generación de un registro de proveedores de maquinaria y servicios de inversión en los sectores productivos seleccionados en el Plan de Desarrollo.

5. LA ADVERSION AL RIESGO DEL EVALUADOR Y LA SELECCIÓN ADVERSA.

Ante las probabilidades de incumplimiento la política de la asignación de tasas de interés más elevadas para compensar este riesgo no soluciona el problema de información asimétrica.

El asignar tasas de interés más elevadas implica prestar a individuos mucho más propensos a tomar riesgos, y por ende trae problemas de "selección adversa."

Se pueden distinguir dos categorías de SELECCIÓN ADVERSA:

- En la primera, el banco aprueba una solicitud de crédito para un proyecto que acaba siendo un fracaso comercial,
- Mientras que en la segunda el banco rechaza una solicitud para un proyecto que posteriormente tiene éxito comercial.

Los oficiales de crédito del banco, suponiendo un comportamiento adverso al riesgo, tendrán tendencia a rechazar solicitudes en los dos casos, porque el error en el segundo caso será menos aparente y más difícil de descubrir que en el primero.

Ante una situación de información asimétrica y de selección adversa, solicitudes de crédito de Pymes con alto potencial de crecimiento y proyectos rentables pueden ser rechazadas por los bancos.

6. EL ATAQUE A LAS CAUSAS EN VEZ DE LOS EFECTOS

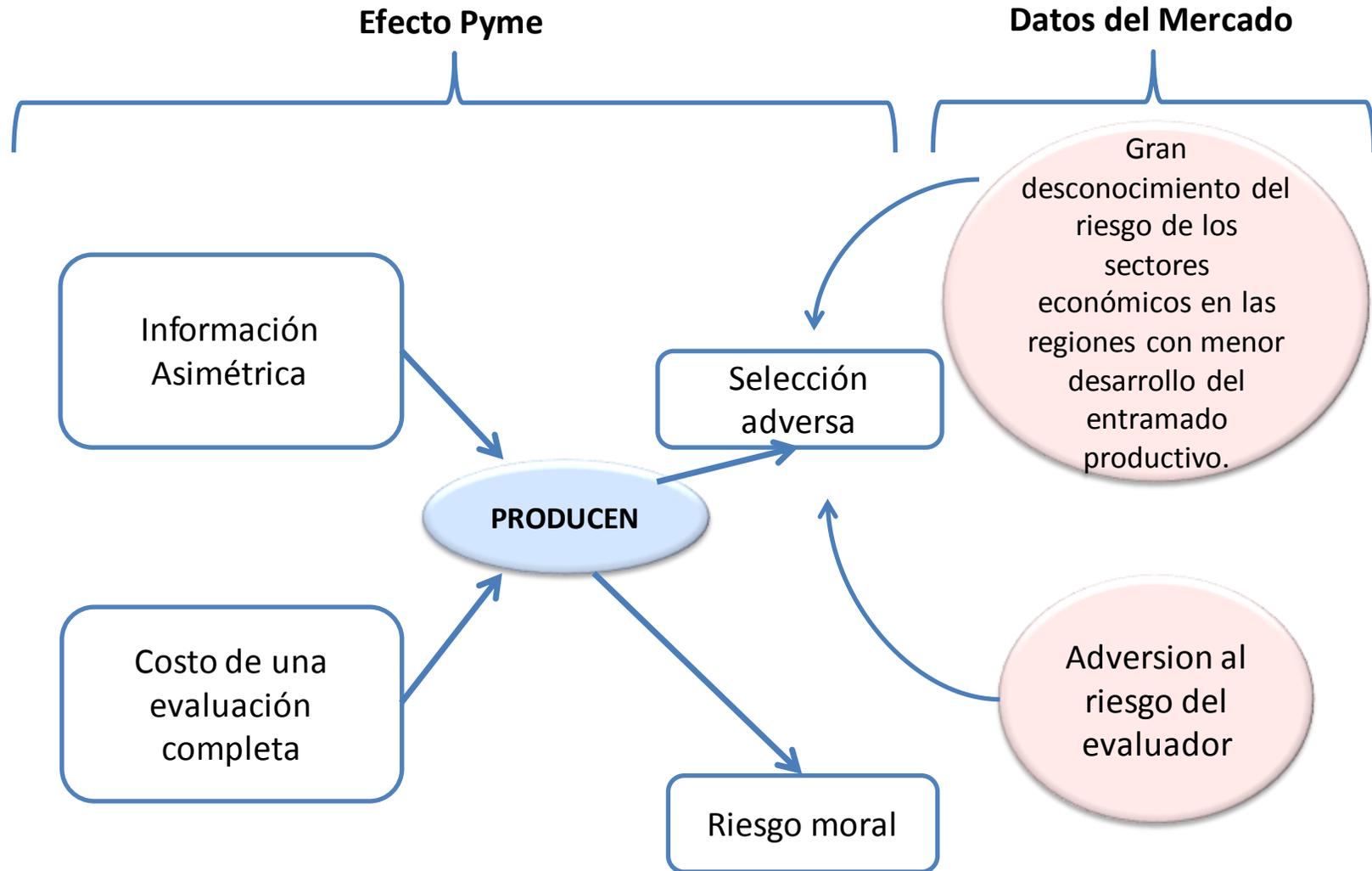
El objetivo de largo plazo es lograr el surgimiento de una **profunda cultura crediticia** tanto en los deudores como en los acreedores.

Dada la multiplicidad de obstáculos al crédito bancario a las Pymes, las soluciones se deben encontrar en un enfoque multidimensional, dirigido a resolver las causas o atenuar sus efectos sobre el otorgamiento de créditos.

No hay una solución única que mejore el acceso de las Pymes al crédito, sino que son varios problemas concurrentes en cada caso.

En el cuadro se resumen ideas de instrumentos que se irán investigando a lo largo del estudio.

EL PROBLEMA ESTRUCTURAL DEL CRÉDITO PYME



ALGUNOS POSIBLES INSTRUMENTOS SIMULTÁNEOS PARA FACILITAR EL CRÉDITO PYME



I. 2. PLANTEO DE LA PROBLEMÁTICA: LAS DIFICULTADES PARA ESE CRECIMIENTO DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL SISTEMA FINANCIERO

1. EL ANÁLISIS SECTORIAL DE LOS GERENTES DE RIESGO DE LOS BANCOS.

Los Gerentes de Riesgo realizan análisis por sectores económicos y en el marco de dichos análisis realizan la evaluación de cada empresa dentro de su cadena de valor.

El análisis de los Sectores Económicos cubre en general los siguientes puntos:

a) El análisis Macro Económico:

Tiene dos aspectos:

- La evolución de la economía en general.
- Las tendencias de los principales precios relativos: tasa de interés, tipo de cambio, salarios, energía, etc.

b) El análisis sectorial:

Tiene tres aspectos:

- Las tendencias, los precios y márgenes en el sector.
- Los cambios de los plazos de pago de la cadena de valor.
- Los riesgos crediticios en la cadena de valor hacia arriba (proveedores) y hacia abajo (clientes)

c) Los cisnes negros

Es la sensibilidad de las fortalezas y debilidades del sector ante situaciones imprevistas: inundaciones, sequías, cierre de mercados, etc.

Esos análisis son muy importantes en los casos de los créditos de las empresas Pymes porque son las primeras que reaccionan en los cambios de ciclo. Son las primeras en crear empleo y aumentar su actividad cuando empieza a mejorar la situación económica y las primeras en reducir su actividad y su empleo cuando empieza la contracción.

Un ejemplo de la dificultad del análisis sectorial es el caso del sector agropecuario que es uno de los principales sectores a financiar en Catamarca.

El sector agropecuario produce "commodities" y por tanto presenta características especiales de competencia.

No existe diferenciación por marca en los productos agropecuarios, debe competir con el resto del mundo y no puede trasladar a precios los mayores costos de producción, cualquier variación en sus costos de producción o en los precios internacionales afecta directamente a la rentabilidad y su capacidad de repago.

También es un sector sometido a las contingencias climáticas de su zona de producción, o de los países productores.

También es un sector que tiene un enorme impacto político, y las liquidaciones de establecimientos agrícolas, o los remates de los campos, generan una fuerte reacción adversa en la sociedad.

Se trata de un sector sobre el que los bancos no cuentan con adecuada información debido a: la incapacidad de los pequeños empresarios para presentar sus negocios en la forma en la que los bancos la necesitan; y al costo que tendría para el banco el elaborarlo en cada caso.

Un problema adicional en el NOA es que **muchas cadenas de valor están escasamente desarrolladas y terminan siendo parte de cadenas de valor de otras regiones** con importantes costos de transporte y un mayor riesgo por desconocimiento entre los interlocutores.

2. EL ANÁLISIS DE LOS CLIENTES ESPECÍFICOS.

La profundidad del análisis dependerá del volumen de crédito en evaluación. Pero con mayor o menor profundidad en general el análisis tiene tres componentes:

a) El análisis de las fuerzas de mercado en el sector.

Se analiza el impacto de las cinco fuerzas competitivas (modelo de Porter) **que afectan a los miembros de la cadena de valor.** Ver cuadro anexo

b) El análisis de la visión y estrategia de la empresa.

En el contexto competitivo que surge del análisis anterior se analiza la visión y estrategia de la empresa desde cuatro puntos de vista. Modelo de los Mapas Estratégicos y Performance Drivers de Kaplan y Norton. Ver anexo.

c) Análisis de la respuesta de la empresa a su matriz FODA.

De la combinación de los dos análisis anteriores surgirá una matriz FODA de la empresa. Lo que importa para la evaluación crediticia es saber que estrategias diseño la empresa y los resultados de su implementación. Las estrategias puede ser de cuatro tipos: defensivas, adaptativas, reactivas u ofensivas. Ver anexo.

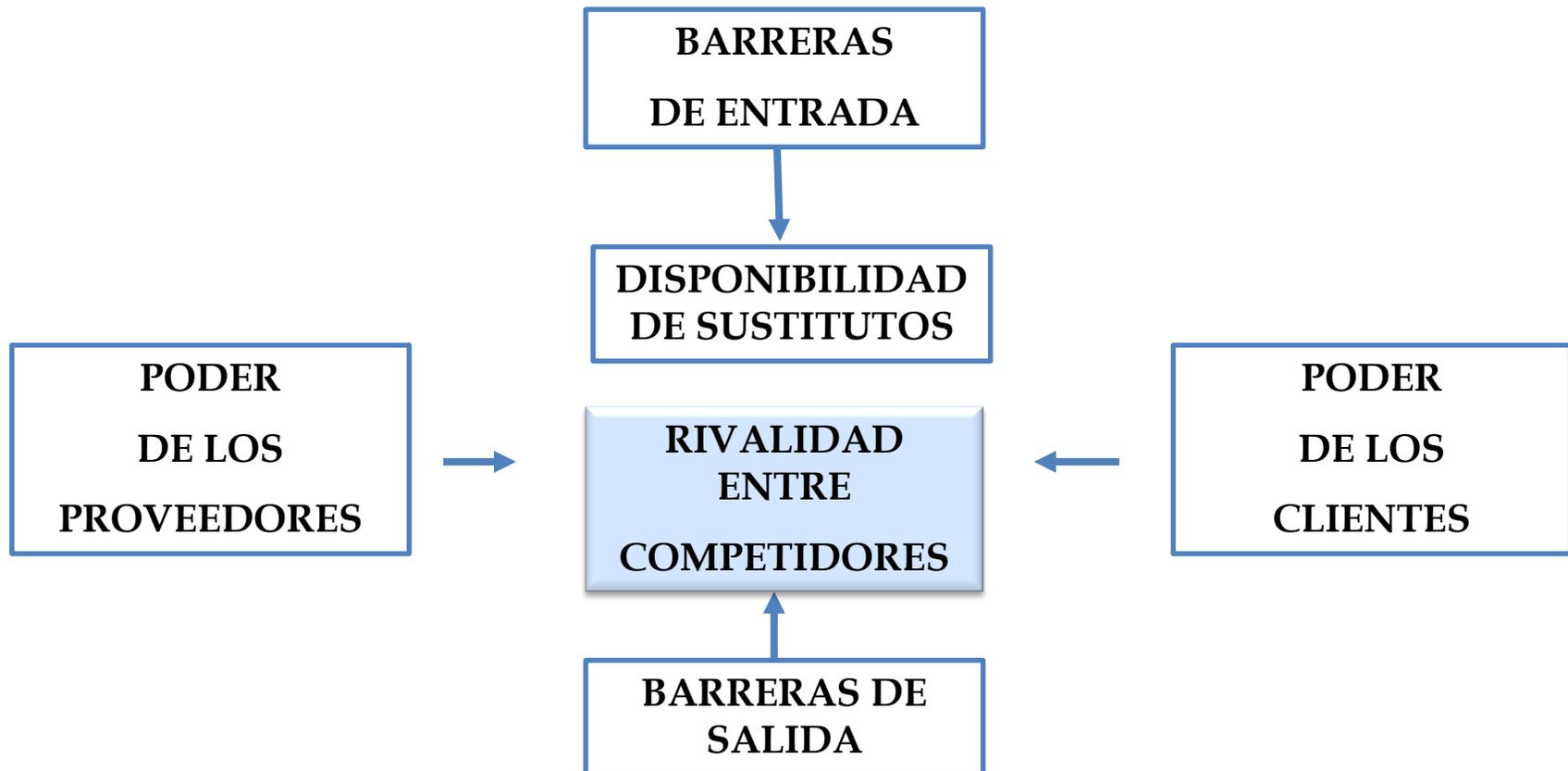
3. EL COSTO DE LA EVALUACIÓN DESALIENTA LA INCORPORACIÓN DE NUEVOS CLIENTES.

Hay dos elementos que dificultan los análisis antes señalados:

- La precariedad de las cadenas de valor en Catamarca dificulta recolectar información confiable de proveedores y clientes.
- La informalidad impositiva de las empresas no permite comprobar sus cifras con documentación oficial.

Por lo anterior más adelante en el trabajo propondremos alternativas e instrumentos para cubrir estas carencias y ayudar a los bancos a poder comprobar ante el BCRA los fundamentos de sus decisiones.

ANÁLISIS FUERZAS COMPETITIVAS EN LA CADENA DE VALOR-MODELO DE PORTER



ANÁLISIS VISIÓN Y ESTRATEGIA DE LA EMPRESA –MODELO DE LOS MAPAS ESTRATÉGICOS Y PERFORMANCE DRIVERS DE KAPLAN Y NORTON



LAS ESTRATEGIAS DISEÑADAS PARA CUBRIR LOS EFECTOS DE LA MATRIZ FODA

Situación externa Situación interna	Amenazas	Oportunidades
Debilidades	<i>Estrategias defensivas</i>	<i>Estrategias adaptativas</i>
Fortalezas	<i>Estrategias reactivas</i>	<i>Estrategias ofensivas</i>

I.3. PLANTEO DE LA PROBLEMÁTICA: DIFICULTADES ADICIONALES QUE GENERAN LAS REGLAMENTACIONES VIGENTES DEL BCRA.

1. LAS PREVISIONES MÍNIMAS POR RIESGO DE INCOBRABILIDAD QUE EXIGE EL BANCO CENTRAL.

En la comunicación de Texto Ordenado del 29/07/16, sobre el tema, el Banco Central estableció el texto ordenado de las pautas mínimas de provisionamiento por riesgo de incobrabilidad que deben aplicar las instituciones financieras.

Señalaremos los puntos más relacionados a la problemática que analizaremos en los próximos informes de este proyecto.

a) Criterio general.

El criterio general establece claras diferencias según los créditos tengan o no garantías preferidas.

Sobre el total de las deudas de los clientes, según la clasificación que corresponde asignarles, deberán aplicarse las siguientes pautas mínimas de provisionamiento:

CATEGORÍA	CON GARANTÍAS PREFERIDAS	SIN GARANTÍAS PREFERIDAS
1. En situación normal (puntos 6.5.1. y 7.2.1. de las normas sobre "Clasificación de deudores")	1%	1%
2.	3%	5%
a) En observación y de riesgo bajo		
b) En negociación o con acuerdos de refinanciación	6%	12%
3. Con problemas y de riesgo medio	12%	25%
4. Con alto riesgo de insolvencia y de riesgo alto	25%	50%
5. Irrecuperable	50%	100%
6. Irrecuperable por disposición técnica	100%	100%

b) Criterios especiales.

- Los certificados de participación o títulos de deuda garantizados con activos de fideicomisos comprendidos en la ley de entidades financieras deberán provisionarse según el porcentaje que

mensualmente indiquen los respectivos fiduciarios con ajuste al correspondiente modelo de apropiación.

- A los fines de la determinación de las provisiones se considerará que las financiaciones están cubiertas con garantías preferidas hasta el importe que resulte de la aplicación de los márgenes de cobertura establecidos en las normas sobre garantías.

Las financiaciones que excedan los respectivos márgenes de cobertura estarán sujetas a la constitución de provisiones por los porcentajes establecidos para las operaciones que no cuenten con las aludidas garantías.

- Las financiaciones totalmente cubiertas con garantías preferidas "A" estarán sujetas a la constitución de la previsión establecida con carácter general para la cartera normal.

2.2.1. Cobertura parcial con garantías preferidas "A".

Las financiaciones comprendidas que se encuentren cubiertas con las garantías o contragarantías preferidas "A", se separarán de las restantes financiaciones comprendidas, debiendo observarse sobre la fracción de créditos desembolsados la previsión establecida con carácter general para la cartera normal. Sobre las restantes financiaciones comprendidas se aplicarán las provisiones mínimas que resulten de estas normas.

2.2.2.2. Deudores clasificados en categorías 3, 4 ó 5.

Deberán constituirse provisiones por el 100% de los intereses y accesorios similares -incluyendo actualizaciones por la aplicación de los Coeficientes de Variación Salarial "CVS" y de Estabilización de Referencia "CER" y diferencias de cotización- correspondientes a las deudas de clientes clasificados "con problemas" o "de riesgo medio", "con alto riesgo de insolvencia" o "de riesgo alto", o "irrecuperable", devengados desde el momento en que se los clasifique en alguna de esas categorías. La entidad podrá optar, directamente, por interrumpir el devengamiento de esos conceptos.

2. LA PROBLEMÁTICA HISTORIA DE LAS GARANTÍAS SOBRE EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS O FORESTALES.

La problemática historia de las garantías sobre explotaciones agropecuarias o forestales dificulta la obtención de créditos para nuevos clientes.

Hubo en los últimos años una historia de problemas en los créditos con garantía en explotaciones agropecuarias o forestales que llegaron a convertir en un momento al Banco de la Nación Argentina en el potencial principal terrateniente del país, si ejecutaba todas las garantías.

Esa historia el BCRA la confirma en la circular sobre previsiones mínimas antes mencionadas que establecen un procedimiento especial para la permanencia de deudores en categoría 4 y/o 5 que cuenten con garantías preferidas. En la lectura del régimen queda clara las **dificultades en la ejecución de las garantías**. Es útil transcribir la cláusula: 2.2.3.2:

2.2.3.2 Financiaciones con garantía hipotecaria sobre viviendas o inmuebles rurales destinados a la explotación agropecuaria o forestal.

A fin de ejercer esta opción, (de permanencia en dichas categorías) deberá contarse con la opinión favorable de un abogado sobre la recuperación del crédito, observando el siguiente procedimiento:

- a) El informe del abogado se referirá, como mínimo, a los aspectos que se enuncian:
 - Calidad de instrumentación del mutuo y del título de la propiedad ofrecida en garantía y validez de esta última.
 - Gestiones realizadas para el cobro del crédito, justificando el empleo de la vía judicial o extrajudicial.

En caso de hallarse en curso de ejecución judicial, además se informará:

- Razones que eventualmente haya opuesto la parte demandada en el juicio y consistencia de ellas frente a lo requerido en el Acápite i).
- Descripción de los motivos que han provocado dilaciones en el curso de la causa.
- Estado del juicio al momento del informe.
- Estimación del tiempo que demandará obtener una resolución en firme y de los importes que se reconocerían.

Las infracciones en esta materia se encuentran sujetas a las sanciones a que se refiere al artículo 41 de la Ley de Entidades Financieras, según lo establecido en su artículo 42, último párrafo.

- b) Se efectuará una tasación del inmueble hipotecado con ajuste, en caso de referirse a una vivienda, a los criterios establecidos en el Manual de Tasaciones.

Las infracciones en esta materia se encuentran sujetas a las sanciones a que se refiere al artículo 41 de la Ley de Entidades Financieras, según lo establecido en su artículo 42, último párrafo.

- c) Al valor de tasación obtenido se le aplicará un margen de cobertura del 80% y, luego, se deducirán los gastos de cualquier naturaleza derivados del proceso de ejecución, si lo hubiere.
- d) Se comparará el importe remanente calculado precedentemente con el valor contable de la acreencia, neto de las provisiones ya constituidas.

Cuando el importe remanente sea superior a la acreencia neta de provisiones, no será necesario incrementar el provisionamiento.

En el caso de que el importe remanente no alcance al de la acreencia, las provisiones deberán aumentarse, como mínimo, de manera que el valor contable neto de las provisiones sea igual o inferior al valor de tasación remanente.

De similar modo se procederá cuando el valor de recuperación, según el informe del abogado, sea inferior a la acreencia registrada aun cuando el valor de tasación remanente la supere.

- e) El procedimiento deberá repetirse, al menos, anualmente y por 3 años como máximo.

Al cabo del quinto año (60 meses consecutivos) de permanencia en las categorías 4 y/o 5, las financiaciones deberán ser provisionadas

considerándolas operaciones sin garantías preferidas

Financiaciones con garantía hipotecaria sobre otros inmuebles.

Podrá aplicarse el procedimiento establecido en el punto 2.2.3.2., con la salvedad de que el margen de cobertura será de 50%.

Convenios de pago colectivos.

Podrán excluirse del criterio general las situaciones en que existan convenios judiciales o extrajudiciales homologados o arreglos privados concertados en forma conjunta con entidades financieras acreedoras y no registren incumplimientos.

3. LAS CATEGORÍAS DE GARANTÍAS QUE ESTABLECE EL BCRA

El Banco Central de la República Argentina en el Texto Ordenado, sobre el tema emitido el 02/11/2016 establece las distintas categorías de garantías. Detallamos a continuación los casos que más nos interesan para los

potenciales tomadores de créditos de los sectores productivos de Catamarca. Los números se refieren al articulado de la Circular. Las negritas y los paréntesis son nuestros.

A. Garantías Preferidas A.

1.1. Preferidas "A".

Están constituidas por la cesión o caución de derechos respecto de títulos o documentos de cualquier naturaleza que, fehacientemente instrumentadas, aseguren que la entidad podrá disponer de los fondos en concepto de cancelación de la obligación contraída por el cliente, **sin necesidad de requerir previamente el pago al deudor** dado que la efectivización depende de terceros solventes, o de la existencia de mercados en los cuales puedan liquidarse directamente los mencionados títulos o documentos, o los efectos que ellos representan, ya sea que el vencimiento de ellos coincida o sea posterior al vencimiento del préstamo o de los pagos periódicos comprometidos o que el producido sea aplicado a la cancelación de la deuda o transferido directamente a la entidad a ese fin, siempre que las operaciones de crédito **no superen**, medido en forma residual, el término de 6 meses salvo en los casos en que se establezca un plazo distinto.

Se incluyen en esta categoría, con el carácter de enumeración taxativa, las siguientes: (detallaremos las que más nos interesan)

- 1.1.7. "Warrants" sobre mercaderías fungibles que cuenten con cotización normal y habitual en los mercados locales o internacionales, de amplia difusión y fácil acceso al conocimiento público.
- 1.1.9. Garantías constituidas por la cesión de derechos de cobro respecto de cupones de tarjetas de crédito.
- 1.1.10. Títulos de crédito (cheques de pago diferido, pagarés, letras de cambio y facturas de crédito) descontados con responsabilidad para el cedente, en la medida en que se observen las condiciones que se establecen en los sub puntos.
- 1.1.14. Títulos de crédito (cheques de pago diferido, pagarés, letras de cambio y facturas de crédito), descontados con responsabilidad para el cedente, en los cuales alguno de los sujetos obligados legalmente al pago, que revista esa condición en su carácter de librador, endosante, aceptante o avalista, reúna al menos una de las siguientes condiciones.

- 1.1.15. Garantías otorgadas por sociedades de garantía recíproca o por fondos de garantía de carácter público inscriptos en los Registros habilitados en el Banco Central de la República Argentina, cualquiera sea el plazo de la operación, **siempre que efectivicen los créditos no cancelados dentro de los 30 días corridos de su vencimiento.**

B. Garantías Preferidas "B"

1.2. Preferidas "B".

Están constituidas por derechos reales sobre bienes o compromisos de terceros que, fehacientemente instrumentados, aseguren que la entidad podrá disponer de los fondos en concepto de cancelación de la obligación contraída por el cliente, **cumpliendo previamente los procedimientos establecidos para la ejecución de las garantías, y** por las garantías definidas en el punto 1.1. con excepción de las comprendidas en el punto 1.1.10., en tanto el plazo residual de las operaciones **supere** el término de 6 meses.

Se incluyen en esta categoría, con el carácter de enumeración taxativa, las siguientes (detallaremos las que más nos interesan)

- 1.2.1. Hipoteca en primer grado sobre inmuebles, y cualquiera sea su grado de prelación siempre que la entidad sea la acreedora en todos los grados.
- 1.2.2. Prenda fija con registro en primer grado o con desplazamiento hacia la entidad sobre vehículos automotores y máquinas agrícolas, viales e industriales (en la medida que sean registrados en el pertinente registro nacional de la propiedad del automotor y cuenten con un mercado que permita obtener un valor de referencia).
- 1.2.3. Garantías otorgadas por sociedades de garantía recíproca o por fondos de garantía de carácter público inscriptos en los Registros habilitados en el Banco Central de la República Argentina, cualquiera sea el plazo de la operación, **en la medida en que no se cumpla el requisito mencionado en el punto 1.1.15.**
- 1.2.4. Créditos por arrendamientos financieros ("leasing") que hubieran sido pactados conforme a las disposiciones de la Ley 25.248 sobre inmuebles y sobre vehículos automotores y máquinas agrícolas, viales e industriales (en la medida que sean registrados en el pertinente registro nacional de la propiedad del automotor y

cuenten con un mercado que permita obtener un valor de referencia).

1.2.6. Preferidas "A", en operaciones de plazo residual superior a 6 meses o al plazo que específicamente esté establecido.

No se encuentran comprendidas las operaciones a que se refiere el punto 1.1.10. que superen el término de 6 meses.

1.3. Restantes garantías.

Las garantías no incluidas explícitamente en los puntos precedentes, tales como la hipoteca en grado distinto de primero y la prenda o caución de acciones o documentos comerciales y los gravámenes constituidos en el exterior con ajuste a legislaciones distintas de la local -salvo los casos previstos expresamente-, se considerarán no preferidas.

1.4. Importe de referencia (es útil para el punto que sigue).

El importe a considerar será el nivel máximo de valor de ventas totales anuales para la categoría "Micro" correspondiente al sector "Comercio", según el punto 1.1. de las normas sobre "Determinación de la condición de micro, pequeña o mediana empresa" (hoy equivaldría a 3,5 millones).

4. EL EFECTO DE LAS REGLAMENTACIONES SOBRE LA CATEGORIZACIÓN DE LAS SGR.

El punto 1.1.15 y el punto 1.2.3 del apartado anterior llevan a la clasificación de las SGR .

Durante el Gobierno del Frente para la Victoria no se aprobaron nuevas SGR y el Gobierno de Cambiemos en diciembre de 2015 aprobó varios expedientes.

Esas nuevas SGR no pueden por el momento se calificadas como Categoría A, pues el BCRA no tiene suficientes antecedentes del cumplimiento de sus garantías, para establecer si:

- El acreedor pudo disponer de los fondos en concepto de cancelación de la obligación contraída por el cliente, sin necesidad de requerir previamente el pago al deudor (Artículo 1.1 de Categorías de Garantías del BCRA).
- La SGR efectivizó los créditos no cancelados dentro de los 30 días corridos de su vencimiento para ser Categoría A. (Artículo 1.1.15), de lo contrario si tarda más de 30 días es Categoría B (Artículo 1.2.3)

5. MÁRGENES DE COBERTURA DE LAS GARANTÍAS QUE ESTABLECE EL BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

El Banco Central de la República Argentina en el Texto Ordenado, sobre el tema de garantías emitido el 02/11/2016 establece también los márgenes de cobertura para el cómputo de las garantías. Detallamos a continuación los casos que más nos interesan para los sectores productivos de Catamarca.

Los números se refieren al articulado de la circular.

3.1. Márgenes de cobertura.

Para su determinación en operaciones cubiertas con garantías preferidas "A" concertadas bajo figuras distintas del descuento, se tendrá en cuenta el importe de capital e intereses.

Las garantías preferidas se computarán por los siguientes porcentajes. (Detallaremos las que más nos interesan)

3.1.7. "Warrants" (punto 1.1.7.): 80% del valor de mercado de los bienes.

3.1.9. Cupones de tarjetas de crédito (punto 1.1.9.):

3.1.9.1. Emitidas por entidades financieras: 90% del valor nominal de los documentos.

3.1.9.2. Emitidas por empresas que no sean entidades financieras que cumplan las condiciones requeridas para ser sujeto de crédito: 80% del valor nominal de los documentos.

3.1.9.3. Emitidas por las restantes empresas no financieras: 50% del valor nominal de los documentos.

3.1.10. Títulos de crédito (punto 1.1.10.).

3.1.10.1. Documentos correspondientes a sujetos obligados al pago clasificados en Categoría 1 en la "Central de deudores del sistema financiero": 100%.

3.1.10.2. Documentos correspondientes a sujetos obligados al pago clasificados en categoría 2 o que no hayan sido clasificados en la "Central de deudores del sistema financiero": 90%.

3.1.13. Títulos valores privados (punto 1.1.13.): 70 % de su valor de cotización.

3.1.14. Hipoteca en primer grado sobre inmuebles, y cualquiera sea su grado de prelación siempre que la entidad sea la acreedora en todos los grados (punto 1.2.1.):

- 3.1.14.1. Sobre inmuebles para vivienda propia -única, familiar y de ocupación permanente y que sean objeto del gravamen, en caso de tratarse de nuevas financiaciones, sólo cuando impliquen **desembolsos de hasta** el equivalente al 11 % del importe de referencia establecido en el punto 1.4. y no se trate de refinanciaciones: 100 % del valor de tasación del bien.
- 3.1.14.2. Sobre inmuebles para vivienda propia -única, familiar y de ocupación permanente y que sean objeto del gravamen, en caso de tratarse de nuevas financiaciones, sólo cuando impliquen **desembolsos mayores** del equivalente al 11 % del importe de referencia establecido en el punto 1.4. y de hasta el equivalente al 17 % del establecido en el punto 1.4. y no se trate de refinanciaciones: 90 % del valor de tasación del bien.
- 3.1.14.3. Sobre inmuebles para vivienda propia que sean objeto del gravamen en las restantes financiaciones: 75 % del valor de tasación del bien.
- 3.1.14.4. Sobre inmuebles para usos distintos de vivienda propia: **50 % del valor de tasación del bien.**
- 3.1.15. Prenda fija con registro en primer grado o con desplazamiento hacia la entidad (punto 1.2.2.):
 - 3.1.15.1. Vehículos automotores y máquinas agrícolas: 75 % del valor de mercado.
 - 3.1.15.2. Máquinas viales e industriales: 60 % del valor de mercado.
- 3.1.16. **De sociedades de garantía recíproca o fondos de garantía de carácter público (puntos 1.1.15. y 1.2.3.): 100 %.**
- 3.1.17. Títulos de crédito (punto 1.1.14.): 100 % del valor nominal de los documentos.
- 3.1.18. Créditos por arrendamientos financieros (punto 1.2.4.):
 - 3.1.18.1. Inmuebles para vivienda propia del arrendatario -única, familiar y de ocupación permanente-, en caso de tratarse de nuevas financiaciones de hasta el equivalente al 11 % del importe de referencia establecido en el punto 1.4. y no se trate de una renegociación del contrato: 100 % del valor del bien.

- 3.1.18.2. Inmuebles para vivienda propia del arrendatario -única, familiar y de ocupación permanente-, en caso de tratarse de nuevas financiaciones mayores del equivalente al 11 % del importe de referencia establecido en el punto 1.4. y de hasta el equivalente al 17 % del establecido en el punto 1.4. y no se trate de una renegociación del contrato: 90 % del valor del bien.
- 3.1.18.3. Inmuebles para vivienda del arrendatario no comprendidos en el punto precedente: 75 % del valor de tasación del bien.
- 3.1.18.4. Otros inmuebles: 50 % del valor de tasación del bien.
- 3.1.18.5. Vehículos automotores y máquinas agrícolas: 75 % del valor de tasación del bien.
- 3.1.18.6. Máquinas viales e industriales: 60 % del valor de tasación del bien.

3.2. Cobertura parcial con garantías preferidas.

Cuando las garantías preferidas existentes no cubran la totalidad de la asistencia al cliente, la parte no alcanzada con esa cobertura tendrá el tratamiento establecido para deudas sin garantías preferidas.

A tales efectos deberá tenerse en cuenta en forma permanente el valor de mercado de aquellos activos que cuenten con cotización, según lo contemplado en los puntos 1.1.1., 1.1.2., 1.1.5. y 1.1.13.

6. BASES PARA LA CLASIFICACIÓN DE LOS DEUDORES SEGÚN EL BCRA.

El BCRA emitió un Texto Ordenado el 30/09/2016 sobre este tema y es útil para tener en cuenta en la construcción de los futuros instrumentos mencionar algunas de las disposiciones de dicho Texto Ordenado, que más nos interesen.

Los números se refieren al articulado de la circular.

3.1. Procedimientos de análisis de cartera.

La **entidad deberá desarrollar procedimientos de análisis de cartera que aseguren:** a) un análisis adecuado de la situación económica y financiera del deudor y b) una revisión periódica de su situación en cuanto a las condiciones objetivas y subjetivas de todos los riesgos asumidos.

3.2. Periodicidad de clasificación.

La clasificación de los deudores deberá efectuarse con una periodicidad que atienda a su importancia -considerando la totalidad de las financiaciones comprendidas-, debiendo en todos los casos documentarse el análisis efectuado.

3.3. Manual de procedimientos de clasificación y previsión.

Se volcarán en un "Manual de procedimientos de clasificación y previsión":

3.3.1. Los procedimientos implementados, de manera que permita apreciar el proceso seguido en la materia.

3.3.2. Los niveles que intervienen en el análisis y decisión en el otorgamiento de las facilidades, la clasificación de los deudores y el provisionamiento de las acreencias, según las atribuciones que les hayan sido asignadas a cada uno de ellos y conforme a los requisitos establecidos para la aprobación de la clasificación y el provisionamiento.

3.3.6. El ejercicio de la opción de encomendar a profesionales externos la tarea de clasificación.

3.4.2. Legajo del Cliente: Contenido.

En el legajo se reunirán todos los elementos de juicio que se tengan en cuenta para realizar las evaluaciones y clasificaciones y se dejará constancia de las revisiones efectuadas y de la clasificación asignada.

Cuando no corresponda evaluar la capacidad de repago del deudor por encontrarse la deuda cubierta con garantías preferidas "A", según lo previsto en el punto 4.4., no será obligatorio incorporar al legajo del cliente el flujo de fondos, los estados contables ni toda otra información necesaria para efectuar ese análisis.

3.4.3. Anexos.

En los casos de préstamos a personas humanas con garantía hipotecaria en primer grado sobre una vivienda o con garantía prendaria en primer grado sobre automóviles o vehículos utilitarios livianos 0 km para uso particular, comercial o alquiler, se anexarán al legajo del deudor las carpetas crediticia, legal y de administración cuando se observen las pautas previstas en los respectivos manuales de originación y administración.

3.7. Importe de referencia.

El importe a considerar será el nivel máximo de valor de ventas totales anuales para la categoría "Micro" correspondiente al sector "Comercio", según el punto 1.1. de las normas sobre "Determinación de la condición de micro, pequeña o mediana empresa".

4.1. Niveles de clasificación.

Se han previsto niveles de agrupamiento de los clientes en orden decreciente de calidad, en razón directa al riesgo de incobrabilidad que se deriva de las situaciones que presentan.

4.2. Criterio básico de clasificación.

El criterio básico a ser utilizado para efectuar tal clasificación es la capacidad de pago en el futuro de la deuda o de los compromisos objeto de la garantía de la entidad financiera.

4.3. Evaluación de la capacidad de pago.

4.3.1. Al evaluar la capacidad de repago, el énfasis deberá ponerse en el análisis de los flujos de fondos realizado por la entidad.

4.3.2. En segundo lugar, deberá considerarse la posibilidad de liquidación de activos no imprescindibles para la operatoria de la empresa.

4.4. Financiaciones cubiertas con garantías preferidas "A".

No corresponderá la evaluación de la capacidad de repago respecto de las financiaciones que se encuentren respaldadas con tales garantías.

4.5. Deudores que no deben ser objeto de clasificación.

Los deudores cuyas financiaciones se encuentren cubiertas totalmente con garantías preferidas "A" no serán objeto de clasificación, sin perjuicio de su información según las normas que se establezcan en los regímenes respectivos.

5.1. Categorías.

La cartera se agrupará en dos categorías básicas:

5.1.1. Cartera comercial.

Abarca todas las financiaciones comprendidas, con excepción de las siguientes:

5.1.1.1. Los créditos para consumo o vivienda.

Los créditos de esta clase que superen el equivalente al 40 % del importe de referencia establecido en el punto

3.7. y cuyo repago no se encuentre vinculado a ingresos fijos o periódicos del cliente sino a la evolución de su actividad productiva o comercial se incluirán dentro de la cartera comercial.

5.1.1.2. A opción de la entidad, las financiaciones de naturaleza comercial de hasta el equivalente al 40 % del importe de referencia establecido en el punto 3.7., cuenten o no con garantías preferidas, podrán agruparse junto con los créditos para consumo o vivienda, en cuyo caso recibirán el tratamiento previsto para estos últimos.

Cuando el cliente mantenga financiaciones por ambos conceptos, los créditos para consumo o vivienda se sumarán a los de la cartera comercial para determinar su encuadramiento en una o en otra cartera en función del importe indicado, a cuyo fin los créditos con garantías preferidas se ponderarán al 50 %.

De ejercerse, esta opción deberá aplicarse con carácter general a toda la cartera y encontrarse prevista en el “Manual de procedimientos de clasificación y previsión” y sólo podrá cambiarse con un preaviso de 6 meses a la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias.

5.1.2. Cartera para consumo o vivienda.

Comprende:

5.1.2.1. Créditos para consumo (personales y familiares, para profesionales, para la adquisición de bienes de consumo, financiación de tarjetas de crédito).

5.1.2.2. Créditos para vivienda propia (compra, construcción o refacción).

5.1.2.4. Las financiaciones de naturaleza comercial de hasta el equivalente al 40 % del importe de referencia establecido en el punto 3.7., cuenten o no con garantías preferidas, cuando la entidad haya optado por ello (hoy ese límite equivaldría 1,4 millones de pesos).

7. NIVELES DE CLASIFICACIÓN PARA LOS DEUDORES DE LA CARTERA COMERCIAL.

Este punto es muy importante para entender la información que las instituciones financieras necesitan y a través de procedimientos específicos los técnicos del sector público pueden colaborar en su obtención.

El BCRA emitió un Texto Ordenado el 30/09/2016 sobre este tema y es útil para tener en cuenta en la construcción de los futuros instrumentos mencionar algunas de las disposiciones de dicho Texto Ordenado.

Los números se refieren al articulado de la circular.

6.1. Información básica.

La revisión de la cartera comercial se practicará sobre la base de la información financiera actualizada -estados contables e información complementaria, proyectos de inversión, etc.- que deberán proporcionar los clientes ante requerimiento de las entidades, aplicando parámetros válidos para cada sector y considerando otras circunstancias de la actividad económica.

6.2. Criterio de clasificación.

El criterio básico de evaluación es la capacidad de repago del deudor en función del flujo financiero estimado y, sólo en segundo lugar, sobre la base de la liquidación de activos del cliente, dado que el otorgamiento de las financiaciones debe responder a sus verdaderas necesidades de crédito y efectuarse en condiciones de amortización acordes a las reales posibilidades de devolución que su actividad y generación de fondos le permitan.

En ese análisis, se pondrá énfasis en la medición del grado de exposición que se registre en moneda extranjera en función de su endeudamiento y generación de ingresos en esa especie, como así también respecto de aquellos ingresos y egresos que se encuentren vinculados a la evolución del Coeficiente de Estabilización de Referencia.

Respecto de clientes por financiaciones en moneda extranjera, cualquiera sea la fuente de recursos que se aplique, deberá ponerse énfasis en analizar si el cliente cuenta con una capacidad de pago suficiente que permita cubrir los vencimientos aún ante variaciones significativas en el tipo de cambio. A tal fin, deberán tenerse en cuenta al menos dos escenarios en los que se contemplen variaciones significativas en el tipo de cambio de diferentes magnitudes en el término de hasta un año.

6.3. Periodicidad mínima de clasificación.

La revisión deberá efectuarse como mínimo con la periodicidad que se indica seguidamente, dejando constancia de ello en el legajo del cliente analizado:

6.3.2. En el curso de cada semestre calendario, respecto de clientes individualmente considerados cuyas financiaciones comprendidas sumen en algún momento entre el 1 % -o el equivalente al importe de referencia establecido en el punto 3.7., de ambos el menor- y menos del 5 % de la responsabilidad patrimonial computable o del activo del fideicomiso financiero del mes anterior a la finalización de dicho período según se trate de entidades o fideicomisos financieros, respectivamente. A estos fines, el grupo o conjunto económico se tratará como un solo cliente.

6.3.3. En el curso del ejercicio económico, en los demás casos, por lo que a su finalización la revisión deberá haber alcanzado a la totalidad de la cartera comercial comprendida.

6.5. Niveles de clasificación.

Cada cliente, y la totalidad de sus financiaciones comprendidas, se incluirá en una de las siguientes seis categorías, las que se definen teniendo en cuenta las condiciones que se detallan en cada caso.

6.5.1. En situación normal.

El análisis del flujo de fondos del cliente demuestra que es capaz de atender adecuadamente todos sus compromisos financieros.

Entre los indicadores que pueden reflejar esta situación se destacan que el cliente:

6.5.1.1. presente una situación financiera líquida, con bajo nivel y adecuada estructura de endeudamiento en relación con su capacidad de ganancia, y muestre una alta capacidad de pago de las deudas (capital e intereses) en las condiciones pactadas generando fondos -medido a través del análisis de su flujo- en grado aceptable.

El flujo de fondos no es susceptible de variaciones significativas ante modificaciones importantes en el comportamiento de las variables tanto propias como vinculadas a su sector de actividad.

En el análisis que se lleve a cabo deberá tenerse en cuenta, de corresponder, la eventual incidencia que en su capacidad de pago pueda tener la situación en la que se encuentran los demás integrantes del grupo o conjunto económico al cual pertenece.

6.5.1.2. Cumpla regularmente con el pago de sus obligaciones, aun cuando incurra en atrasos de hasta 31 días, entendiéndose que ello sucede cuando el cliente cancela las obligaciones sin recurrir a nueva financiación directa o indirecta de la entidad.

6.5.1.3. Cuenten con una dirección calificada y honesta, muy profesional y técnica, con adecuados sistemas de control interno.

6.5.1.4. Tenga un adecuado sistema de información que permita conocer en forma permanente la situación financiera y económica de la empresa. La información es consistente y está actualizada. Cuando las financiaciones cuenten con garantías preferidas "B", según las normas aplicables en esa materia, la entidad podrá requerir esa información con la frecuencia que le permita efectuar la evaluación del deudor observando la periodicidad mínima establecida en el punto 6.3.

6.5.1.5. Pertenezca a un sector de la actividad económica o ramo de negocios que registra una tendencia futura aceptable, considerando, entre otros aspectos, la demanda y una adecuada relación entre utilidad e ingresos.

6.5.1.6. Sea competitivo en su actividad.

6.5.2. Con seguimiento especial.

6.5.2.1. En observación.

El análisis del flujo de fondos del cliente demuestra que, al momento de realizarse, puede atender la totalidad de sus compromisos financieros.

Sin embargo, existen situaciones posibles que, de no ser controladas o corregidas oportunamente, podrían comprometer la capacidad futura de pago del cliente.

Entre los indicadores que pueden reflejar esta situación se destacan que el cliente:

- presente una buena situación financiera y de rentabilidad, con moderado endeudamiento y adecuado flujo de fondos para el pago de las deudas por capital e intereses. El flujo de fondos tiende a debilitarse para afrontar los pagos dado que es sumamente sensible a la variación de una o dos variables, sobre las cuales existe un significativo grado de incertidumbre, siendo especialmente susceptible a cambios en circunstancias vinculadas al sector.
- Incurra en atrasos de hasta 90 días en los pagos de sus obligaciones. Se entenderá que el cliente efectúa el pago de sus obligaciones cuando no recurre a nueva financiación directa o indirecta de la entidad.

En el análisis que se lleve a cabo deberá tenerse en cuenta, de corresponder, la eventual incidencia que en su capacidad de pago pueda tener la situación en la que se encuentran los demás integrantes del grupo o conjunto económico al cual pertenece.

- Cuenten con una dirección calificada y honesta.
- Tenga un adecuado sistema de información que permita conocer en forma regular la situación financiera y económica del cliente. La información es consistente.

Cuando las financiaciones cuenten con garantías preferidas "B", según las normas aplicables en esa materia, la entidad podrá requerir esa información con la frecuencia que le permita efectuar la evaluación del deudor observando la periodicidad mínima establecida en el punto 6.3.

- Pertenezca a un sector de la actividad económica o ramo de negocios cuya tendencia futura presente aspectos cuestionables, posibilidad de baja en los ingresos, aumento de la competencia o de los costos de estructura.
- Mantenga convenios de pago resultantes de concordatos judiciales o extrajudiciales homologados (incluyendo los acuerdos preventivos extrajudiciales homologados) a vencer o arreglos privados concertados en forma conjunta con entidades financieras acreedoras cuando se haya cancelado, al menos, el 15% del importe involucrado en el citado acuerdo.

En los casos de acuerdos superiores al equivalente a 2,5 veces el importe de referencia establecido en el punto 3.7. (hoy equivaldría a 8,75 millones de pesos), la reclasificación inicial del cliente a esta categoría podrá realizarse siempre que no medie objeción por parte de

la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias, a la cual, previamente, se deberá plantear cada situación en forma individual.

6.5.2.2. En negociación o con acuerdos de refinanciación.

Incluye aquellos clientes que ante la imposibilidad de hacer frente al pago de sus obligaciones en las condiciones pactadas, manifiesten fehacientemente antes de los 60 días contados desde la fecha en que se verificó la mora en el pago de las obligaciones, la intención de refinanciar sus deudas, observando los demás indicadores pertinentes del punto 6.5.2.1.

No podrán incluirse deudores cuyas obligaciones hayan sido refinanciadas por la entidad, bajo esta modalidad, en los últimos 24 meses.

El acuerdo con la entidad financiera deberá concertarse dentro de los 90 ó 180 días contados desde la fecha en que se verificó la mora en el pago de las obligaciones, según sea necesario llegar a acuerdos con hasta dos entidades o con más de dos, respectivamente.

Los deudores que hayan cancelado la totalidad de los intereses devengados, podrán ser clasificados en “situación normal” si además observan las otras condiciones previstas para esa categoría.

Los deudores que incurran en atrasos de más de 31 días respecto de las condiciones pactadas en las obligaciones refinanciadas, deberán ser recategorizados en el nivel inmediato inferior “con problemas”.

6.5.3. Con problemas.

El análisis del flujo de fondos del cliente demuestra que tiene problemas para atender normalmente la totalidad de sus compromisos financieros y que, de no ser corregidos, esos problemas pueden resultar en una pérdida para la entidad financiera.

Entre los indicadores que pueden reflejar esta situación se destacan que el cliente:

6.5.3.1. presente una situación financiera ilíquida y un nivel de flujo de fondos que no le permita atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas, pudiendo cubrir solamente estos últimos. Escasa capacidad de ganancias.

La proyección del flujo de fondos muestra un progresivo deterioro y una alta sensibilidad a modificaciones menores y

previsibles de variables propias o del entorno, debilitando aún más sus posibilidades de pago.

- 6.5.3.2. Incurra en atrasos de hasta 180 días, con exclusión de los deudores comprendidos en el punto 6.5.2.2. A este fin, el cómputo de los plazos no se interrumpirá por el otorgamiento de renovaciones cuando previamente no se haya producido la cancelación efectiva de las obligaciones vencidas, es decir sin recurrir a financiación directa o indirecta de la entidad.
- 6.5.3.3. Cuenten con una dirección de poca capacidad y/o experiencia y/o de honestidad poco clara y/o débil y/o con sistemas de control interno objetables.
- 6.5.3.4. Tenga un sistema de información no del todo adecuado, que dificulte conocer con exactitud la real situación financiera y económica del cliente. La información no es totalmente consistente y no existe un proceso de actualización adecuado que permita contar con ella en el momento oportuno.
- 6.5.3.5. Cuenten con refinanciaciones reiteradas y sistemáticas del capital adeudado vinculadas a una insuficiente capacidad para su pago aun cuando abone los intereses y siempre que no haya quitas en el capital, que no se reduzcan las tasas de interés pactadas -salvo que ello derive de las condiciones del mercado- o que no sea necesario aceptar bienes en pago de parte de las obligaciones.
- 6.5.3.6. Mantenga convenios de pago resultantes de concordatos judiciales o extrajudiciales homologados (incluyendo los acuerdos preventivos extrajudiciales homologados) a vencer o arreglos privados concertados en forma conjunta con entidades financieras acreedoras cuando aún no se haya cancelado el 15% del importe involucrado en el citado acuerdo.
- 6.5.3.7. Incurra en atrasos recurrentes, incumplimiento de hasta 180 días respecto de condiciones contractuales o nulo movimiento en las cuentas con la entidad.
- 6.5.3.8. Pertenezca a un sector de la actividad económica o ramo de negocios cuya tendencia futura no sea firme, y tenga una perspectiva de disminución de los ingresos y los beneficios,

o exista la posibilidad de que se reduzca la demanda de los productos.

6.5.3.9. Se encuentre ubicado bajo la media del sector con dificultades para enfrentar la competencia y con problemas leves en materia de adecuación a la tecnología. Presente problemas en su relación con proveedores y clientes.

6.5.3.10. Mantenga arreglos privados con la entidad financiera que cuenten con la opinión del auditor externo de la entidad sobre la factibilidad del cumplimiento de la refinanciación, cuando aún no se haya cancelado el 15 % del importe involucrado en el citado acuerdo y siempre que dicho acuerdo se haya alcanzado cuando el deudor se encontraba categorizado en los niveles “con alto riesgo de insolvencia” o “irrecuperable”.

6.5.4. Con alto riesgo de insolvencia.

El análisis del flujo de fondos del cliente demuestra que es altamente improbable que pueda atender la totalidad de sus compromisos financieros.

6.5.5. Irrecuperable.

Las deudas de clientes incorporados a esta categoría se consideran incobrables. Si bien estos activos podrían tener algún valor de recuperación bajo un cierto conjunto de circunstancias futuras, su incobrabilidad es evidente al momento del análisis.

8. NIVELES DE CLASIFICACIÓN PARA LOS DEUDORES DE LA CARTERA PARA CONSUMO O VIVIENDA.

El BCRA emitió un Texto Ordenado el 30/09/2016 sobre este tema y es útil para tener en cuenta en la construcción de los futuros instrumentos mencionar algunas de las disposiciones de dicho Texto Ordenado.

Los números se refieren al articulado de la circular.

Las normas para este tipo de carteras son menos duras y son las que deben aplicar las SGR (punto 10.3)

7.1. Criterio de clasificación.

Sin perjuicio de que los análisis previos al otorgamiento de las financiaciones y refinanciaciones también deben guardar relación con la capacidad de pago de los deudores, evaluando la afectación de sus ingresos periódicos por la totalidad de los compromisos de crédito

asumidos, la clasificación de estos clientes se efectuará considerando -al cabo de cada mes- exclusivamente pautas objetivas vinculadas al grado de cumplimiento de las correspondientes obligaciones o su situación jurídica, las informaciones que surjan de la "Central de deudores del sistema financiero" -cuando reflejen niveles de calidad inferiores al asignado por la entidad-, de la base de "Deudores en situación irregular de ex entidades financieras" y la situación que surja de la aplicación de las pautas de refinanciación. En caso de discrepancias, se deberá considerar la pauta que indique el mayor nivel de riesgo de incobrabilidad.

Se entiende que el cumplimiento de las obligaciones a que se refieren las citadas pautas tiene lugar cuando no se recurra a nuevas financiaciones o refinanciaciones destinadas a cancelar obligaciones preexistentes, cualquiera sea la modalidad (prórrogas, esperas, ampliaciones de plazo o márgenes -sean tales modalidades expresas o tácitas-, disminuciones en los importes de las cuotas o pagos, renovaciones, reestructuraciones, etc.). En el caso de refinanciaciones, a fin de determinar una mejora en la clasificación del deudor, corresponderá tener en cuenta las pautas específicas previstas en cada una de las categorías.

A fin de verificar el cumplimiento de las obligaciones de naturaleza comercial comprendidas en esta cartera sin recurrir a nuevas financiaciones o a refinanciaciones, no se considerarán comprendidas en esas definiciones:

- i) las facilidades adicionales que se otorguen respecto de los márgenes vigentes acordados, siempre que el nuevo apoyo crediticio implique nuevos desembolsos de fondos y no supere el 10% del cupo asignado en oportunidad de la última evaluación crediticia del cliente hasta que corresponda ser evaluado nuevamente;
- ii) las renovaciones periódicas de crédito para capital de trabajo ni las nuevas financiaciones y las refinanciaciones asociadas a una mayor inversión derivada de la expansión de las actividades.

Ello, en la medida en que sean consistentes con el curso normal de los negocios y exista capacidad para atender el resto de las obligaciones financieras.

No será obligatoria la evaluación de la capacidad de pago en función de los ingresos del prestatario, en la medida en que se utilicen métodos específicos de evaluación o se trate de deudores por préstamos de monto reducido en los términos del punto 1.1.3.3. de las normas sobre "Gestión crediticia".

El otorgamiento de ese tipo de asistencia no obsta a que, en el caso de que se concedan al mismo prestatario otras facilidades crediticias, deba observarse lo previsto en el primer párrafo de este punto en materia de evaluación de la capacidad de pago del deudor.

7.2. Niveles de clasificación.

7.2.1. Situación normal.

Comprende los clientes que atienden en forma puntual el pago de sus obligaciones o con atrasos que no superan los 31 días.

Los adelantos transitorios en cuenta corriente se considerarán de cumplimiento normal hasta los 61 días contados desde su otorgamiento.

A los fines de establecer los días de atraso, en el caso de las financiaciones instrumentadas mediante tarjetas de crédito, se considerarán los que resulten luego de imputar el pago mínimo exigido en cada liquidación a cancelar la deuda en orden decreciente de antigüedad.

Los sobregiros en cuenta corriente bancaria por importes que excedan los márgenes de utilización oportunamente acordados, o los que se hayan efectivizado -cualquiera sea su importe- sin contar el cuentacorrentista con un margen previa y expresamente asignado, tampoco serán considerados refinanciación siempre que tales excesos se cancelen dentro de los 30 días.

7.2.2. Riesgo bajo.

Comprende los clientes que registran incumplimientos ocasionales en la atención de sus obligaciones, con atrasos de más de 31 hasta 90 días.

7.2.3. Riesgo medio.

Comprende los clientes que muestran alguna incapacidad para cancelar sus obligaciones, con atrasos de más de 90 hasta 180 días.

7.2.4. Riesgo alto.

Comprende a los clientes con atrasos de más de 180 días hasta un año.

También incluirá a los deudores que hayan solicitado el concurso preventivo, celebrado un acuerdo preventivo extrajudicial aún no homologado o se le haya requerido su quiebra, en tanto no hubiere sido declarada, por obligaciones que sean iguales o superiores al 20

% del patrimonio del cliente o por obligaciones entre el 5 % y menos del 20 % del patrimonio cuando persista el pedido de quiebra luego de transcurridos 90 días desde que ésta haya sido requerida. En caso de levantarse el pedido de quiebra, el deudor podrá ser reclasificado en niveles superiores, según la situación previa, si se observan las condiciones allí previstas.

En el caso de deudores que hayan solicitado el concurso preventivo o acuerdo preventivo extrajudicial o se encuentren en gestión judicial, que verifiquen atrasos de hasta 540 días.

7.2.5. Irrecuperable.

Comprende a los clientes insolventes o en quiebra con nula o escasa posibilidad de recuperación del crédito o con atrasos superiores al año.

10.3. Sociedades de garantía recíproca y fondos de garantía de carácter público.

Las sociedades de garantía recíproca y los fondos de garantía de carácter público inscriptos en los Registros habilitados en el Banco Central de la República Argentina deberán clasificar a las MiPyMEs cuyas deudas hayan sido canceladas en cumplimiento de las garantías que respaldaban las respectivas obligaciones. **La clasificación se realizará en función de la mora, según los criterios aplicables para la cartera de “consumo o vivienda” y por aplicación de las disposiciones previstas en el punto 7.3. de la Sección 7.**(el punto 7.3 se refiere a los casos de reclasificación obligatoria).

II. CAPITULO II ALGUNOS INSTRUMENTOS POSIBLES.

1. INTRODUCCIÓN.

El Plan de trabajo, dentro del capítulo II establece cuatro puntos de análisis:

- Instrumentos para reducir la información asimétrica
- Instrumentos para reducir el costo de evaluación individual de los sectores pymes más informales y acotar la adversión al riesgo del evaluador de cada crédito individual.
- Instrumentos para reducir el riesgo moral potencial.
- Instrumentos para reducir el desconocimiento por parte de los gerentes de riesgo del sistema financiero, comercial y/o de fomento de los segmentos sectoriales donde operan las empresas pymes.

En el informe analizaremos los distintos pasos de los instrumentos que plantearemos, por ende la respuesta a los cuatro puntos anteriores será en forma simultánea.

2. PASO I: LOS ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR Y SU FORTALECIMIENTO PROGRESIVO.

Como ya señalamos en el informe anterior, uno de los problemas para generar créditos de las Pymes en Catamarca es el escaso desarrollo de sus cadenas de valor. Esto presenta dificultades para generar estrategias crediticias por desconocimiento de la parte superior de la cadena de valor (proveedores) y de la parte inferior de la cadena de valor (consumidores).

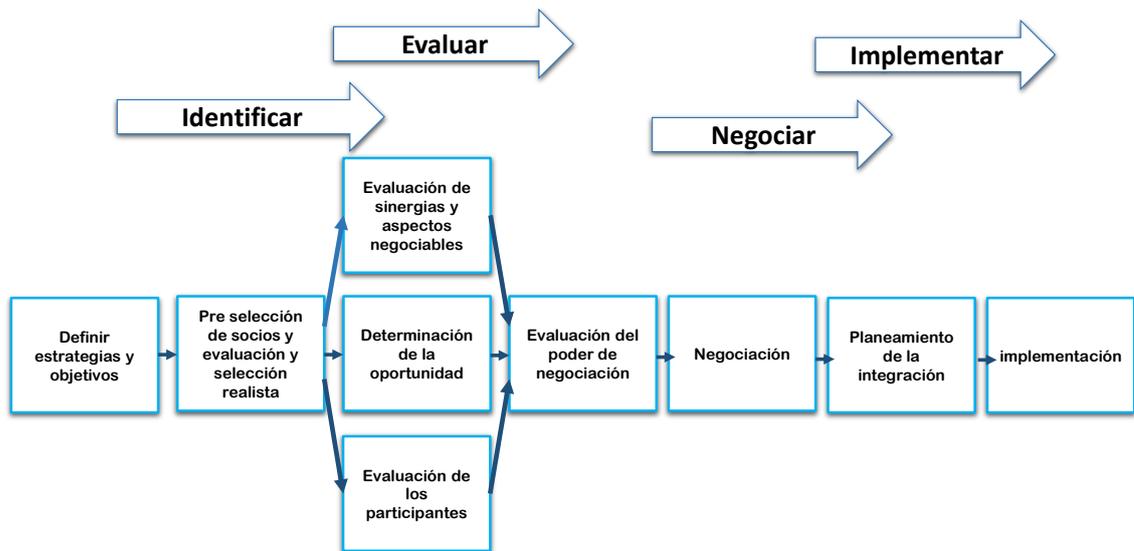
Las políticas de desarrollo del gobierno provincial en los últimos cuatro años tienen como elemento común la búsqueda de consolidación de las cadenas de valor. Pero es un proceso que requiere tiempo.

Mientras tanto habría que producir informes periódicos (por lo menos anuales) sobre las principales cadenas de valor y sus componentes para facilitar la tarea de los evaluadores de las instituciones financieras.

Es necesario plantear una estructura de evaluación de cada cadena de valor.

El objetivo no es solamente evaluar la cadena sino ir generando Instrumentos de Fortalecimiento de las cadenas y sus miembros.

La metodología que preparamos se resume en el gráfico:



La metodología nos plantea cuatro análisis para:

- IDENTIFICAR los componentes de la cadena y sus características.
- EVALUAR las oportunidades de fortalecimiento de la cadena.
- NEGOCIAR: acompañar a los miembros de la cadena en la definición de los mecanismos de fortalecimiento que se están evaluando.
- IMPLEMENTAR: acompañar a los miembros de la cadena en la implementación del instrumento seleccionado.

Los Instrumentos de Fortalecimiento que resulten del análisis anterior pueden tener distintas figuras jurídicas según el grado de **compromiso** entre los miembros en cuanto a la duración del mismo y la **profundidad** de la relación que se plantea. En el cuadro que sigue mostramos un resumen de distintas figuras jurídicas en que se puede concretar el fortalecimiento de la cadena.

		PROFUNDIDAD →					
		SIN RELACIÓN	RECURSOS COMPARTIDOS	FINANCIAMIENTO COMPARTIDOS	PROPIEDAD CRUZADA	PROPIEDAD COMPARTIDA	
COMPROMISO ↑	Permanente				JOINTVENTURE	JOINTVENTURE	ADQUISICIÓN
	Permanente	ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO	REPRESENTACIONES CRUZADAS	PROGRAMA CONJUNTO FINANCIAMIENTO	RED	JOINTVENTURE	
	Largo plazo	ACUERDO ANUAL O PLURIANUAL DE COMPRA	LICENCIAS CRUZADAS	PROGRAMA CONJUNTO DE RED			
	Transaccional	ORDEN DE COMPRA	PUBLICIDAD CONJUNTA	ANTICIPO DE FONDOS EN COMPRA			

El conocimiento de las cadenas de valor permitirá el desarrollo periódico de Productos de Crédito para cada cadena o sector de la cadena.

Y sobre todo permitirá reducir el **costo de evaluación de cada carpeta y el desconocimiento de los sectores por parte de los gerentes de riesgo.**

3. PASO II: ANÁLISIS DE CADA EMPRESA EN PARTICULAR

Pero el problema no es solamente la evaluación y fortalecimiento de la cadena de valor si no también la evaluación de cada empresa en particular y sus estrategias competitivas.

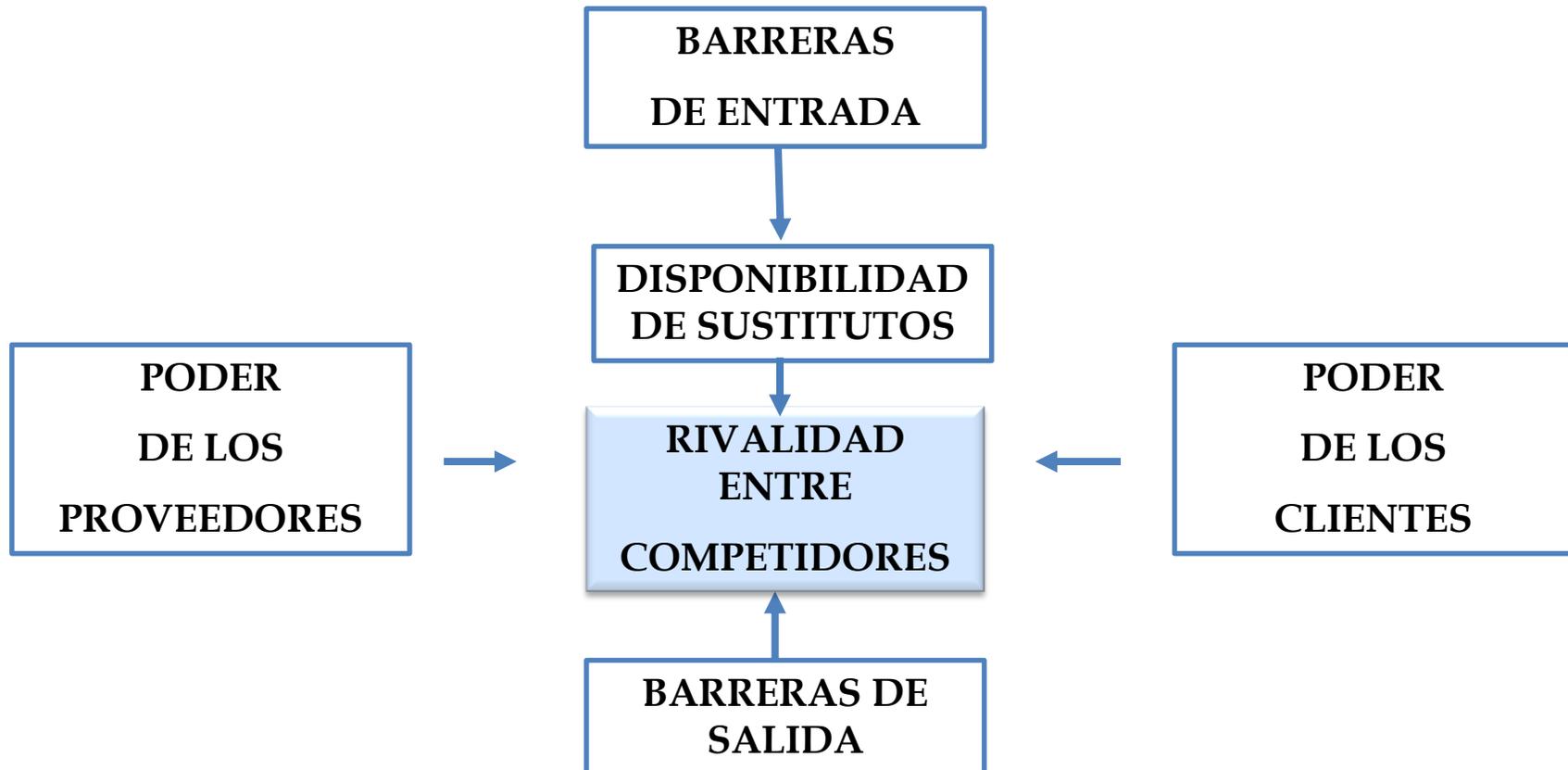
Los análisis que hay que realizar sobre cada empresa en definitiva es la de generar la información que necesitan los gerentes de riesgo y en especial el oficial de crédito para generar su informe sobre cada cliente.

Es decir hay que cubrir los puntos ya desarrollados en el primer informe al considerar el punto I.2. Sub ítem 2, utilizando:

- El Modelo de las Cinco Fuerzas Competitivas que afectan a los miembros de una cadena de valor (Porter)
- El modelo de los Mapas Estratégicos y Performance Drivers (Kaplan y Norton).
- Analizar la respuesta de la empresa a su matriz FODA.

Acompañamos a continuación los cuadros resúmenes de esos tres Modelos.

ANÁLISIS FUERZAS COMPETITIVAS EN LA CADENA DE VALOR-MODELO DE PORTER



ANÁLISIS VISIÓN Y ESTRATEGIA DE LA EMPRESA –MODELO DE LOS MAPAS ESTRATÉGICOS Y PERFORMANCE DRIVERS DE KAPLAN Y NORTON



LAS ESTRATEGIAS DISEÑADAS PARA CUBRIR LOS EFECTOS DE LA MATRIZ FODA

Situación externa	Amenazas	Oportunidades
Situación interna		
Debilidades	<i>Estrategias defensivas</i>	<i>Estrategias adaptativas</i>
Fortalezas	<i>Estrategias reactivas</i>	<i>Estrategias ofensivas</i>

4. PASO III: LA GENERACIÓN DE PRODUCTOS DE CRÉDITOS ESPECÍFICOS Y LA REDUCCIÓN DE RIESGO MORAL POTENCIAL

Con el avance en el conocimiento y fortalecimiento de las cadenas de valor y las empresas que las componen el paso siguiente es el diseño de productos de Créditos Específicos.

Con esos Productos de Créditos Específicos:

- Al contar con un conocimiento de la cadena de valor y de sus miembros reducen la **información asimétrica**.
- al tener una estructura estándar reducen el **costo de evaluación**.
- Al dirigir el pago directo a los proveedores o retención de porcentajes de la recaudación por parte de los clientes reducen sustancialmente el **riesgo moral potencial**.
- La generación de sucesivos Productos de Créditos permiten reducir el **desconocimiento, por parte de los gerentes de riesgo de las instituciones financieras de los sectores Pymes**.

Con esos productos de Créditos en general contienen los siguientes puntos:

- Análisis sobre la cadena de valor.
- Posibles acciones comunes y/o conjuntas de los distintos miembros.
- Descripción de la inversión propuesta.
- Rendimientos esperados.
- Flujo de fondos esperado.
- Plazo de repago requerido.
- Valuación de las garantías potenciales.
- Resguardo de las garantías específicas.
- Proveedores potenciales de equipamiento que recibirían el pago directamente de los intermediarios financieros.
- Acuerdo en los proveedores de insumos de la cadena para que retengan un porcentaje de cada operación para el cobro de las cuotas de capital y/o intereses del próximo semestre.
- Acuerdo con los compradores de la producción para que retengan un porcentaje de cada operación para el cobro de las cuotas de capital y/o intereses del próximo semestre.

5. PASO IV: PROCEDIMIENTO PROPUESTO PARA GENERAR INFORMACIÓN PARA LA PRE-EVALUACIÓN DE CRÉDITOS, QUE REDUZCA EL COSTO DE EVALUACIÓN INDIVIDUAL Y EL DESCONOCIMIENTO DE LOS GERENTES DE RIESGO.

El objetivo del Ministerio es:

- Facilitar y reducir el costo de la evaluación que debe realizar el funcionario de la Institución de Crédito.
- El tomador del crédito solamente haga el esfuerzo de conseguir la documentación una vez que haya una pre evaluación del crédito.

El detalle de la documentación a presentar luego de la pre evaluación favorable de cada crédito se informara en ese momento según sea la institución financiera que otorgaría el crédito.

En cada punto del procedimiento no son necesarias dar largas explicaciones, bastan dos o tres líneas que claramente respondan el punto.

Para analizar el informe lo separaremos en: Tareas del Equipo de Campo y Tareas del Equipo de Análisis con la Institución Financiera.

TAREAS DEL EQUIPO DE CAMPO.

Para los análisis de la pre evaluación se podría utilizar los formularios que se estuvieron utilizando en el segundo semestre 2016 para los créditos a pequeños productores del CFI, que ya son conocidos por los productores.

a) Tareas para la pre evaluación, previas a la presentación definitiva.

- Datos del Tomador y Fiador de ser necesario del Crédito para la pre evaluación.
- Características del Proyecto de Inversión.
- Bases para la Fundamentación de la Capacidad de Repago
- Constatación visual (foto celular) sobre el proyecto y el Fiador de ser necesario.

b) Tareas posteriores a la pre evaluación, para la presentación definitiva.

- Datos del Tomador y Fiador, de ser necesario, del Crédito con las constancias que pida la institución financiera.

TAREAS DEL EQUIPO DE CAMPO: DATOS DEL TOMADOR Y FIADOR DE SER NECESARIO DEL CRÉDITO PARA LA PRE EVALUACIÓN.

- Fotocopia DNI titular y Fiador de ser necesario.

- Formulario de inscripción ante la AFIP.
- Manifestación de bienes y deudas del Tomador y/o últimos dos balances.
- Manifestación de bienes y deudas del Fiador de ser necesario.
- Facturación mensual de los últimos 12 meses detallado por actividad.
- Informe de deuda bancaria detallada por la institución: monto original, saldo y garantías.
- Instrumento por el cual tiene la posesión del lugar donde se realizara el proyecto: escritura, alquiler, acta de Juez de Paz, etc.
- Garantías ofrecidas y sus valuaciones estimadas.

TAREAS DEL EQUIPO DE CAMPO: CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

- Breve descripción del negocio. Objetivos que se persiguen con el proyecto. Impacto económico estimado.
- Los socios
- La sede
- Personal de empleados/costos.
- Producción actual /variedades/ plantas por hectáreas/kilos por hectáreas/costos/madres/índices productivos.
- Producción futura.
- Equipamiento prendable: característica/costo sin IVA/alícuota de IVA.
- Equipamiento no prendable: característica/costo sin IVA/alícuota de IVA.
- Plazo estimado de ejecución.

TAREAS DEL EQUIPO DE CAMPO: BASES PARA FUNDAMENTACIÓN DE LA CAPACIDAD DE REPAGO.

En economías altamente informales como las del NOA y NEA la cifra de facturación en general no demuestran la capacidad de repago.

Es imposible que un productor pida \$ 3 millones de crédito, dos años de gracia y este anotado en un Monotributo categoría A. (\$84 mil venta anual).

Como es imposible justificar el crédito con esos papeles es imprescindible poder mostrar elementos físicos que justifiquen un ingreso real de HOY.

Es necesario demostrar por lo menos el ingreso que necesita para pagar los intereses del año de gracia que se pida en el crédito, o de los primeros seis meses de interés si no hay periodo de gracia.

Así en un crédito de \$3 millones los intereses del primer año de gracia estarán entre \$ 240 mil y \$ 450 mil, según sea la institución donde se presente el crédito.

Demostrado por el informe técnico ingresos suficientes actuales necesitamos que **una vez que se pre evalúe el crédito positivamente y, antes de la presentación formal definitiva** el tomador del crédito asume la obligación de pasar a una categoría de Monotributo que justifique esa posibilidad de repago.

En este caso podría llegar a ser una categoría H (venta \$700 mil anuales)

Necesitamos identificar índices que puedan utilizarse en el informe técnico que permita estimar esa capacidad de repago. Ese informe debería estar firmado por un funcionario y/o coordinador del Ministerio de Producción y Desarrollo de la provincia. Mencionamos a continuación algunos ejemplos:

- **El mejor indicador de repago es un compromiso o estimación de compra en la próxima cosecha por parte de las empresas industrializadoras: bodegas, Dulcor, Agroandina, Arcor, frigorífico Natilla, AICAT, etc. pero ello no es siempre factible**
- **Un paso adelante de los acuerdo del punto anterior es que el comprador se obligue con la institución financiera a retener un porcentaje de los pagos para cubrir las cuotas del deudor. Este tema le fue planteado al Frigorífico Natilla con respecto a la compra de capones y estuvieron en principio de acuerdo.**
- Vacunación SENASA: Cantidad de Cabezas vacunadas por categorías.
- Estadística INV: cantidad de kilos comercializados y variedad.
- Consumo de energía eléctrica en el último año en KWatts.
- Certificación cantidad de madres en producción.
- Inventario de plantas perenes en producción con variedad instalada y estimación de producción anual: uva, nuez, tomate, olivo, etc.
- Listado de Regantes: Cantidad de Hectáreas bajo riego.
- Hectáreas con riego artificial comprobadas.
- Cualquier otro indicador que se considera adecuado.

TAREAS DEL EQUIPO DE CAMPO: CONSTATAción VISUAL (FOTO CELULAR) SOBRE EL PROYECTO Y EL FIADOR DE SER NECESARIO.

El objetivo es facilitar a los bancos /instituciones la aprobación del crédito, a miles de kilómetros. En general se les pide al evaluador (por ejemplo manual del

FOGAPYME) la comprobación de “su mejor esfuerzo profesional” de análisis y la “constatación de los bienes reales” del deudor/fiador.

Además de la información documental de los puntos anteriores sería útil agregar algunas fotos del establecimiento actual del tomador del crédito y de los bienes del tomador y del fiador.

Esta información es importante para ayudar a esa “constatación” y para que la carpeta deje de ser un número de operación y sea una familia de productores.

TAREA DEL EQUIPO DE ANÁLISIS CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

- Pedir Informe Veraz del tomador y Fiador de ser necesario. Analizar con ellos la posibilidad de mejorar el informe en caso de ser conveniente.
- Compaginación del proyecto junto con el tomador en base a las posibilidades de aprobación.
- Justificación del pedido de gracia.
- Análisis detallado del sector productivo para créditos de más de \$ 3.000.000.
- Defensa de la carpeta.
- Llenado de formularios de la institución propuesta.

TAREA DEL EQUIPO DE ANÁLISIS CON LA INSTITUCIÓN FINANCIERA ANÁLISIS DETALLADO DEL SECTOR PARA CRÉDITOS DE MÁS DE \$ 3.000.000.

1. Análisis Productivo del Sector

- Posibilidades productivas en el Departamento y Localidad que se realizara el proyecto.
- Tecnología a aplicar.
- Disponibilidad de variedades/genética.
- Producción esperada por hectárea/madre.
- Análisis de organismos públicos (INTA, Crea, etc.,) que justifiquen el rendimiento esperado.
- Costo de Producción por unidad de producto.
- Disponibilidad de mano de obra en la región.
- Tiempo de capacitación necesaria.
- Capacitadores disponibles.
- Modo de entrega de la producción.

- Barreras Sanitarias.
- Impacto ambiental.

2. La demanda.

- Tipo de producto que requieren los consumidores industriales o finales.
- Mercado disponible local y regional.
- Evolución esperada.
- Competencia local.
- Mecanismos de distribución planes de mecanismo de distribución alternativa.
- Productos sustitutivos con los cuales se compite.
- Grado de acuerdo con el comprador potencial: promesas?/convenio?/contrato?
- Fortalezas y Debilidades del acuerdo.
- Perspectivas de evolución del Acuerdo.
- Competencias regionales más cercanas.

TAREAS DEL EQUIPO DE CAMPO: DATOS DEL TOMADOR Y AVALISTAS DEL CRÉDITO POSTERIOR A LA PRE EVALUACIÓN

El listado de la documentación puede tener variaciones pequeñas según la institución financiera que finalmente pre aprobó el crédito. Solamente lo planteamos como ejemplo.

1. Para todas las empresas:

- a) Nota de patrocinio emitida por el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca
- b) Facturas pro-forma y/o presupuestos con membrete y firmas de las empresas emisoras y del solicitante referidas a la totalidad de las inversiones incluidas en el plan de trabajo del formulario de presentación de proyecto. **Para reducir lo que se llama "riesgo moral" las instituciones financieras en general establecen que la institución financiera le paga directamente al proveedor. Por lo tanto esta circunstancia debe ser aclarada previamente por el tomador del préstamo con el proveedor seleccionado**

- c) Documentación probatoria de la existencia de las garantías ofrecidas (escritura con título perfecto y planos aprobados y/o factura de compra). Cuando el bien ofrecido es de terceros, se deberá presentar carta de compromiso del titular del bien prestando conformidad para garantizar el préstamo.
- d) Los solicitantes podrán suministrar elementos que justifiquen el financiamiento por parte de otras fuentes (aporte de socios, directores o préstamos de terceros, proveedores, bancos comerciales u otra institución financiera), si correspondiere.
- e) Los solicitantes podrán suministrar elementos objetivos que brinden mayores fundamentos a los ingresos proyectados como, por ejemplo, notas de pedido, órdenes de compra, contratos de provisión de bienes o servicios o estudio de mercado realizado por un profesional competente.

2. Para Personas Jurídicas (S.A., S.R.L. u otra denominación):

- a) Contrato social/estatuto y sus modificaciones (de corresponder) inscripto ante el organismo de contralor pertinente (IGJ o Registros de Comercio Provinciales) y actas con distribución de cargos. Toda la documentación deberá remitirse en copia debidamente legalizada.
- b) Copia de los documentos de identidad y última manifestación de bienes de los socios o directivos de la firma.
- c) Copia del formulario actualizado DDJJ 931 de aportes y contribuciones (SICOSS), si correspondiere.
- d) Copia de las inscripciones en Direcciones de Rentas.
- e) Copia del último balance auditado y certificado ante el Consejo Profesional correspondiente.
- f) Copia de la habilitación municipal, si correspondiere.
- g) Copia de la escritura del inmueble propio de la empresa sobre el cual se realiza el proyecto (o del contrato de alquiler con vigencia igual o mayor al plazo del proyecto), si correspondiere.
- h) Acta de posesión pacífica de Juez de Paz y Certificado de la Dirección Provincial de Colonización por el cual se certifica posesión y que el lote no tiene otros dueños visibles, si correspondiere.

3. Para Personas Humanas (Monotributistas y Responsables Inscriptos):

- a) Copia del documento de identidad de los titulares y de sus cónyuges de corresponder.

- b) Copia de la última manifestación de bienes personales.
- c) Copia de las 2 últimas DDJJ del Impuesto a las Ganancias. Para monotributistas, últimos 6 pagos del impuesto.
- d) Copia del formulario actualizado DDJJ 931 de aportes y contribuciones (SICOSS), si correspondiere.
- e) Copia de la habilitación municipal, si correspondiere.
- f) Copia de la escritura del inmueble propio de la empresa sobre el cual se realiza el proyecto (o del contrato de alquiler con vigencia igual o mayor al plazo del proyecto), si correspondiere.
- g) Acta de posesión pacífica de Juez de Paz y Certificado de la Dirección Provincial de Colonización por el cual se certifica posesión y que el lote no tiene otros dueños visibles, si correspondiere.

Para los Avalistas se solicita en general la misma información que para el tomador pero en este caso la información se refiere al estado patrimonial y los bienes personales y no necesariamente a flujos de fondos

En la medida que podamos fundamentar ese estado patrimonial, bastara con una **fianza personal**, y no será necesaria una **garantía real**.

6. **REQUISITOS DEL BCRA DE ANÁLISIS MÍNIMOS QUE DEBEN CONTENER CADA CARPETA DE CRÉDITO Y QUE LOS TÉCNICOS DEL SECTOR PÚBLICO PODRÍAN AYUDAR A CONSTRUIR.**

En la ejecución de todos los puntos anteriores es útil que tengamos en cuenta algunos de los requisitos que el BCRA en el texto ordenado sobre Clasificación de Deudores señala como requerimientos mínimos que deben tener los análisis de la carpeta de crédito.

Detallaremos aquellos en los cuales técnicos del sector público pueden generar información que el evaluador de las instituciones financieras pueda utilizar:

- La entidad financiera deberá desarrollar procedimientos de análisis de cartera que aseguren:
 - a. un análisis adecuado de la situación económica y financiera del deudor
 - b. una revisión periódica de su situación en cuanto a las condiciones objetivas y subjetivas de todos los riesgos asumidos.
- Evaluación de la capacidad de pago.

- Al evaluar la capacidad de repago, el énfasis deberá ponerse en el análisis de los flujos de fondos realizado por la entidad.
- En segundo lugar, deberá considerarse la posibilidad de liquidación de activos no imprescindibles para la operatoria de la empresa.

Dado que el otorgamiento de las financiaciones debe responder a sus verdaderas necesidades de crédito y efectuarse en condiciones de amortización acordes a las reales posibilidades de devolución que su actividad y generación de fondos le permitan.

- En el curso del ejercicio económico deberá haber alcanzado la revisión de los legajos a la totalidad de la cartera comercial comprendida.
- En el legajo se reunirán todos los elementos de juicio que se tengan en cuenta para realizar las evaluaciones y clasificaciones y se dejará constancia de las revisiones efectuadas y de la clasificación asignada.
- Se da la posibilidad de encomendar a profesionales externos la tarea de análisis y clasificación de los deudores.
- **Financiaciones cubiertas con garantías preferidas "A". no corresponderá la evaluación de la capacidad de repago respecto de las financiaciones que se encuentren respaldadas con tales garantías.**
- Los deudores cuyas financiaciones se encuentren cubiertas totalmente con garantías preferidas "A" no serán objeto de clasificación, sin perjuicio de su información según las normas que se establezcan en los regímenes respectivos.
- Cuando no corresponda evaluar la capacidad de repago del deudor por encontrarse la deuda cubierta con garantías preferidas "A", según lo previsto en el punto 4.4., no será obligatorio incorporar al legajo del cliente el flujo de fondos, los estados contables ni toda otra información necesaria para efectuar ese análisis.
- La carpeta debe incluir una opinión sobre si el cliente cuenta con una dirección: calificada, honesta, profesional y técnica, con adecuados sistemas de control interno.
- Además debe haber análisis sobre si tiene un adecuado sistema de información que permita conocer en forma permanente la situación financiera y económica de la empresa y si la información es consistente y está actualizada.

- El análisis debe incluir si el cliente pertenezca a un sector de la actividad económica o ramo de negocios que registra una tendencia futura aceptable, considerando, entre otros aspectos, la demanda y una adecuada relación entre utilidad e ingresos.
- El informe debe incluir una opinión sobre si el cliente es competitivo en su actividad, si presenta una buena situación financiera y de rentabilidad.

III. CAPITULO III: INSTRUMENTOS PARA REDUCIR LA SELECCIÓN ADVERSA RESULTANTE. SISTEMAS DE GARANTÍAS DISPONIBLES.

1. LAS GARANTÍAS DE CRÉDITOS PYMES.

a. Diversos modelos de garantías.

El tema de garantizar los créditos de las Pymes viene debatiéndose e implementándose desde hace varias décadas. Así cabe mencionar como hitos históricos:

- En Europa Francia en 1917; en Asia Japón 1947; en América Latina Colombia en 1901
- En 1981 el excelente artículo de Stiglitz que da la estructura teórica al problema con el concepto de información asimétrica, costo de evaluación, riesgo moral, selección adversa.
- La ley 24467 de marzo de 1995 crea la Sociedad de Garantía Recíproca en Argentina

De todas esas experiencias surgen algunas conclusiones que conviene tener en cuenta.

b. Algunas conclusiones operativas sobre los Fondos de Garantías.

Algunas de las conclusiones operativas cualquiera sea el sistema elegido son:

- Las instituciones financieras o no están preparadas o no quieren absorber el mayor **costo porcentual respecto del monto del crédito de la evaluación de la operación Pyme.**

En general ese mayor costo se estima sobre el total de créditos Pymes es de alrededor de 2%/3%.

Por ello es conveniente que el Fondo de Garantía utilizado se haga cargo de la tarea de comprobar la idoneidad del solicitante para recibir el crédito, evaluar la seguridad, registro, documentación de la solicitud de crédito y seguimiento.

La recomendación de los organismos técnicos del BID es que el gobierno compense ese costo. Si no termina también siendo incluidos en la tasa de interés con un valor mayor.

Una alternativa es que ese costo sea parcialmente cobrado al tomador del crédito.

La práctica ha demostrado que el crédito garantizado termina siendo entre 3 y 4 puntos porcentuales más caro que el crédito no garantizado.

- Si se dan las compensaciones necesarias la tasa de interés neta que cobra la institución financiera debería ser similar a la cobra para el resto de su cartera productiva.
- Es un dato de la realidad que las pequeñas empresas tiene tasas más altas de fracaso que las empresas grandes. En general el punto de quiebre es poder llegar a cumplir los dos años.
- Hay en los créditos que llegan a concretarse, entre un 2% y un 3% de incobrabilidad sobre el monto total garantizado. En la argentina actualmente se estima el 3%.

Es necesario que el que provea el Fondo de Garantía esté dispuesto a asumir esa pérdida, o bien que la institución financiera lo recupere en la tasa de interés.

- Debe establecerse el “periodo de enfriamiento” durante el cual la Institución financiera lleva a cabo sus propias gestiones no judiciales para cobrar el crédito. Ese periodo generalmente no supera los 90 días y cumplido el mismo la institución solicita el pago subrogado al Fondo de Garantía.
El Fondo de Garantía deberá revisar la solicitud de la institución financiera y efectuar el pago subrogado dentro de los 30 días, para hacer calificada Garantía Privilegiada A.
- El sistema financiero reclama el rápido pago por parte de los Fondos de Garantía en los casos de incobrabilidad. Por ello el BCRA califica a las SGR en Garantía Privilegiada A, según “Efectivicen los créditos no cancelados dentro de los 30 días corridos de su vencimiento” (Art. 1.1.15 texto ordenado de garantías). De lo contrario son Garantías Privilegiadas B.
- Deben resguardarse los Fondos de Garantía de los efectos de la inflación y/o de inversiones inadecuadas.
- Los Fondos de Garantía deben controlar sus costos operativos y por ende deben tratar de realizar solo aquellas tareas que se sabe no quieren realizar las instituciones financieras.
- Es importante en las comunidades donde funcionan los fondos de garantía se lleven registros y se publiquen los porcentajes de incobrabilidad porcentual por sector económico y Región a fin que

se tenga en cuenta para la evaluación de nuevos créditos. No debemos olvidarnos que el Fondo es un acto de solidaridad entre los miembros de la comunidad y es importante señalar los desvíos.

- En general las garantías inferiores al 80% del monto del crédito no son las preferidas por las instituciones financieras. En regiones con escaso desarrollo de la Cadena de Valor, necesariamente la garantía debe subir al 100%. De esta manera la institución financiera se concentra en verificar la solvencia del Fondos de Garantía en vez de cientos de pequeñas empresas.
- El reclamo judicial debe ser responsabilidad del Fondos de Garantía ya que en general lleva plazos de hasta dos años y el recupero suele ser menos de la mitad del valor exigido.
- Es muy importante lograr que el Fondo de Garantía realice una evaluación en el terreno periódica de los créditos otorgados a fin de detectar rápidamente problemas que surjan y ayudar al tomador del crédito a solucionarlo.
- Es útil solicitarle al tomador del crédito un co garante con capacidad de pago por lo menos de los intereses en el periodo de gracia cuando existiera., esos garantes pueden ser:
 - El representante o los co representantes de la empresa.
 - Los directores de una cooperativa.
 - Si el tomador del crédito tuviera más de 70 Años debe presentar como garante a su heredero.

2. SEGURO DE GARANTÍA PRIMER RIESGO O COBERTURA DE PRIMERAS PERDIDAS.

a. La experiencia Mejicana: La estructura de garantías de NAFINSA - Banco de Desarrollo de México

NAFINSA otorga dos tipos de garantías:

a) Cobertura Pari Passu:

NAFINSA cubre el porcentaje de la garantía convenida EN CADA FINANCIAMIENTO EN LO INDIVIDUAL.

El porcentaje de garantía es:

- El 50% en proyectos de Créditos Pyme para capital de trabajo, modernización y equipamiento, y de inversión.

- El 80% en créditos de inclusión financiera, de eficiencia energética, desarrollo regional y sectorial y desarrollo de proveedores en cadenas productivas.
- El 100% en proyectos de reactivación de sectores específicos.

La política actual de NAFINSA es retirar la garantía de la Banca de Desarrollo en el caso de los portafolios maduros.

b) Coberturas Primeras Perdidas (seguro de Garantía primer Riesgo):
NAFINSA CUBRE LOS PRIMEROS INCUMPLIMIENTOS DE PAGO QUE REGISTRE EL PORTAFOLIO HASTA EL MONTO EQUIVALENTE A LOS RECURSOS RESERVADOS.

Se garantiza un 5% del total de la cartera con cada banco interviniente.

El intermediario financiero paga una comisión por la garantía que sirve para cubrir parte de la pérdida esperada.

Este sistema existe desde el año 2005 y hoy representa alrededor del 25% de la cartera de garantías de NAFINSA.

Este sistema posibilita por ejemplo que los créditos de capital de trabajo a pymes que en la Argentina tienen un monto máximo de 1,5 meses de venta en México estén en 5 meses de venta.

c) Los efectos de la cobertura.

- Del saldo de la cartera bancaria a las MIPYMES en México el 48% cuenta con el respaldo de las garantías NAFIN .
- Las tasas de interés han disminuido en los últimos 8 años en un 45.4% en el módulo Pari Passu, y en un 37% en el esquema de primeras pérdidas.
- Tienen más de 100 productos de crédito garantizado.

b. La posible implementación de un sistema similar en la Argentina.

Se puede constituir un Fondo de Garantía a tales efectos.

Del análisis de las carpetas que requieren las Garantías Complementarias se constituirán un grupo de Productos de Créditos y/o proyectos que requieren una Garantía complementaria del 5%.

Para ese grupo de proyectos el 5% de garantía implica que EL PRIMER 5% DE INCOBRABILIDAD RESPECTO al MONTO TOTAL DEL GRUPO será absorbido por el Fondo de Garantía.

Es importante no cometer el error de Chile. El monto nominal del 5% de cada proyecto INCORPORADO AL GRUPO, quede en el Fondo de Garantía hasta la cancelación de TODOS los créditos considerados.

En Chile se reducía el Fondo a medida que se realizaban cobranzas parciales.

Una posibilidad es que el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca, al detectar o recibir de otros Ministerios Provinciales y/o Secretarías, proyectos de inversión y/o de capital de trabajo que requieran garantías para su bancarización realizara:

- Un análisis si el proyecto está dentro de los objetivos del Plan de Desarrollo Provincial. De ser favorable pasa el proyecto a los Responsables de una pre Evaluación.
- Los que tengan una pre evaluación positiva se los contactará con una de las SGR participes para su evaluación.

También puede darse la situación inversa que una SGR participe proponga al Fondo de Garantía las carpetas de algunos de sus clientes. En ese caso el Fondo solicitará al Ministerio su análisis.

De la evaluación conjunta de los responsables designados por el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca, con las SGR pueden darse las siguientes situaciones:

- a) Proyectos que se consideren no viables.
- b) Proyectos con evaluación favorable y que las SGR les otorgan sus garantías sin necesidad de garantías complementarias.
- c) Proyectos cuyo riesgo se evalúa más allá de lo considerado habitual en el mercado y que requieren una garantía complementaria por parte del Fondo de Garantía.

3. GARANTÍA PORCENTUAL SOBRE MONTO Y/O SALDO VERSUS GARANTÍA FIJA SOBRE UN MONTO DE CRÉDITO Y/O DE SALDO EL QUE SEA MENOR.

Estos dos sistemas están en el mercado. El primero es el que ofrece en su borrador de contrato el FOGAPYME Nacional y que no tiene buena aceptación en el sistema bancario.

El segundo es el que ofrece FOGABA con muy buena aceptación en el mercado bancario, cuando la garantía que se otorga no es el 100%. Con este sistema el banco solo tiene riesgo del 100% en el primer periodo del trascurso del crédito, y a partir de ese momento todo el riesgo es del Fondo de Garantía.

De esta manera el análisis del banco se concentra en definir si el deudor pueda pagar por ejemplo, el primer 25%.

Un banco privado que opera de manera importante con FOGABA nos explicó que entre los créditos nuevos y los viejos llegan a tener en promedio garantizada el 90% de la cartera.

Eso al banco le interesa por la incertidumbre en el mediano y largo plazo que siempre existe en la economía argentina y en especial en las Pymes. Es más fácil analizar los próximos 12 meses.

4. CONSTITUCIÓN DE FONDO DE RIESGOS ESPECÍFICOS EN SGR

Este sistema implica realizar un aporte al Fondo de Riesgo de una SGR creando un Fondo de Riesgo Especifico para garantizar créditos de productores residentes en la provincia.

De acuerdo a la legislación vigente esto asegura que la SGR podría garantizar créditos por hasta cuatro veces el monto del aporte a dicho Fondo de Riesgo Especifico.

Este sistema ya fue probado en la provincia de Catamarca en dos oportunidades y fue un absoluto fracaso.

La primera experiencia se realizó en el año 2005 cuando el Ministerio de Producción y Desarrollo realizo un aporte de \$ 5.000.000 para constituir un Fondo de Riesgo Especifico en GARANTIZAR .

La recepción de las solicitudes las realizaba la Unión Industrial de Catamarca y luego de tres años se terminó pidiendo la restitución del Fondo. Fue imposible cumplir con las exigencias que solicitaba Garantizar a los tomadores de créditos para que le fuera otorgada la correspondiente garantía.

La segunda experiencia se comenzó a negociar en el año 2013 con SGR Cardinal y en el 2014 se concretó un aporte de \$ 3.000.000 a un Fondo de Riesgo Específico que realizo AICAT S.E.

Finalmente en el año 2016 se pidió la restitución del Fondo por la falta de promoción del sistema por parte de la SGR

5. EL FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS PARA PYMES-FOGAPYME

Se analizó con el Ministerio de Producción de la Nación Sub Secretaria de Financiamiento la utilización del FOGAPYME para garantizar créditos de productores de la provincia de Catamarca. De las reuniones surgió que el FOGAPYME es todavía una idea en desarrollo:

- **No está calificado como Garantía Privilegiada A por el BCRA.**

- **Están todavía ofreciendo el 70% de garantía del monto de deuda en vez del sistema FOGABA.**

La Sub Secretaria sugirió consensuar un reglamento de un FONAPYME Catamarca con las siguientes características:

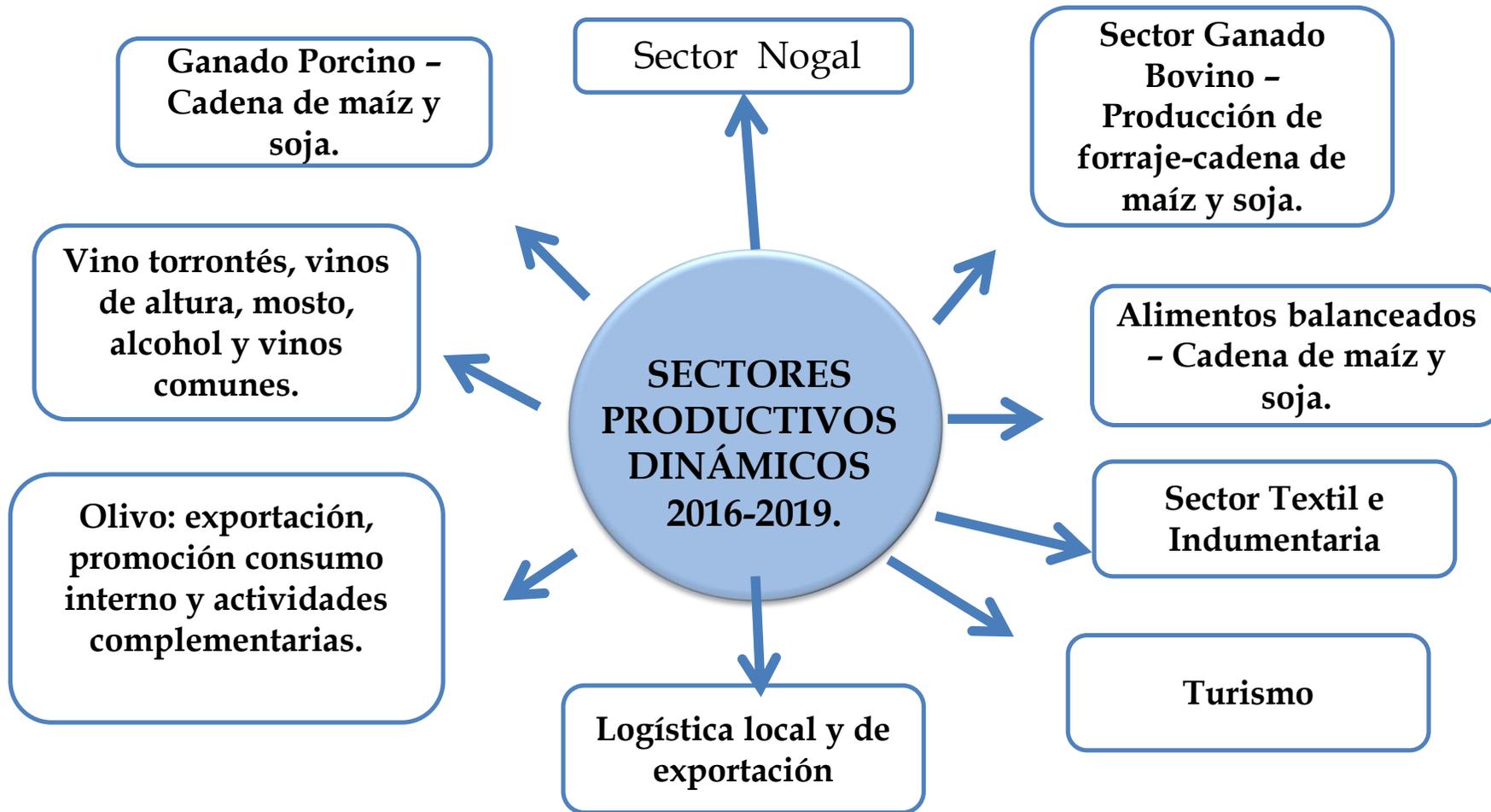
- El reglamento reflejara la posibilidad que la evaluación de los créditos fuera pro activa para facilitar el cumplimiento de los requisitos.
- Que se incluyeran todos los sectores prioritarios en el Plan de Desarrollo de la provincia inclusive el ganado.
- Que los aportes de los fondos fueran por partes iguales entre la Nación y la provincia.

Para avanzar en la ejecución de esa propuesta se presentó un resumen de los sectores económicos prioritarios. A continuación mostramos un resumen de los sectores.

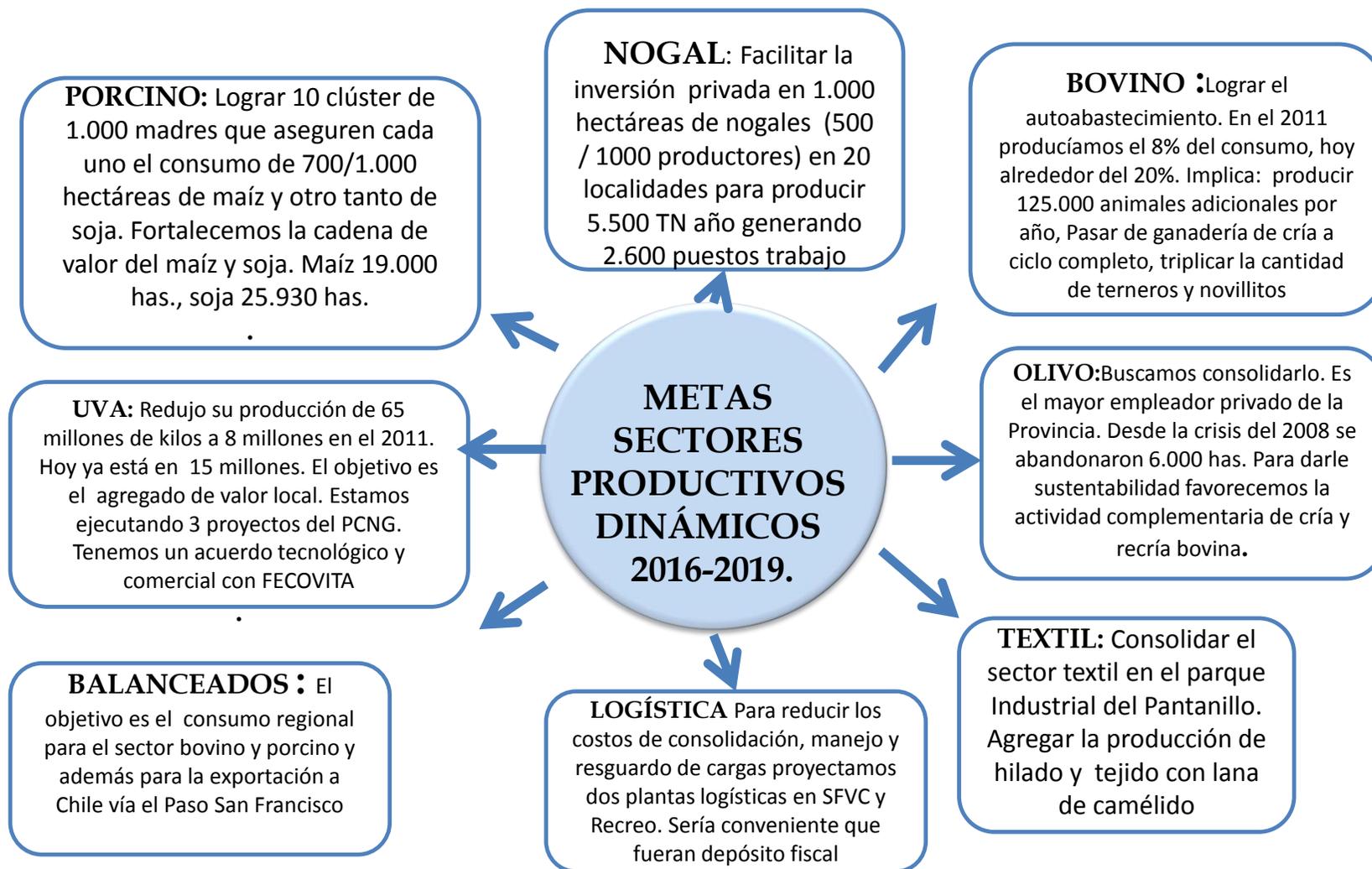
Se plantearon una serie de temas sobre la evaluación de las carpetas que detallamos en el punto que sigue.

Finalmente se realizó una negociación punto por punto de un reglamento FONAPYME Catamarca que FACILITA LA EVALUACIÓN Y LAS GARANTÍAS de los créditos en Catamarca. En uno de los puntos que sigue se analizan las principales diferencias con el FONAPYME Nacional y el FONAPYME Catamarca.

Sectores Productivos Dinámicos 2016-2019



METAS SECTORES PRODUCTIVOS DINÁMICOS 2016-2019



6. TEMAS ANALIZADOS CON LA GERENCIA DEL FOGAPYME SOBRE LA EVALUACIÓN DE LOS CRÉDITOS.

Nosotros planteamos los problemas de la realidad y fueron aceptando algunos puntos:

a) Crédito Máximo inicial esperable para los primeros créditos?.

La pregunta es:

- Es de esperar criterios más amplios de evaluación para créditos inferiores a 1,5 millones.

La respuesta fue positiva.

b) Relación entre crédito y conjunto de garantías?

La pregunta es:

- Cuál es la relación entre el crédito y el conjunto de garantías que podemos esperar?

Dado que:

- Obligadamente en los créditos superiores a 2,5 millones el crédito no puede superar el doble del patrimonio del solicitante (con un acta de directorio de un banco podría llegar a tres veces el patrimonio)
En general se otorgan créditos entre 1,5 y 2 veces el patrimonio según sea el endeudamiento del solicitante en el resto del sistema, para empresas grandes.

Podemos esperar a llegar a esos índices en las Pymes?

La respuesta fue: que es difícil. En el caso de las empresas dependerá del patrimonio del fiador.

c) Criterios de la relación de garantías del solicitante o de los fiadores.

Es importante para no presentar proyectos fuera de los criterios de las instituciones.

En el caso del FONAPYME CATAMARCA se definieron las siguientes garantías y aforos: (Art. 14 del pre acuerdo)

1. En todos los casos se considerará el valor de las garantías conformadas de acuerdo al dictamen de tasación. Las garantías permitidas serán consideradas de acuerdo al siguiente orden de preferencia, y en todos los casos podrá complementarse entre si para cubrir el 100% del crédito solicitado:

a) Aval de Sociedades de Garantías Recíprocas (S.G.R.) que cubran el CIENTO POR CIENTO (100 %) del monto total del crédito solicitado.

b) Fianza de Fondos de Garantías Provinciales o Fondos Específicos integrados con recursos provinciales (en S.G.R.) que cubran el CIEN POR CIENTO (100 %) del monto total del crédito solicitado.¹

c) Prenda en Primer Grado sobre máquinas y equipos, que se encuentren en condiciones de ser tasados dentro del Territorio Nacional al momento de la instrumentación de las garantías del préstamo a otorgar, cubriendo el CIEN POR CIENTO (100 %) del monto total del crédito solicitado.

d) Hipoteca en Primer Grado sobre inmuebles propios con títulos perfectos cubriendo el CIEN POR CIENTO (100 %) del monto total del crédito solicitado.

e) Cesión de facturas con recurso, que cubra el CIENTO DIEZ POR CIENTO (110 %) del monto total del crédito solicitado.

f) Garantías de bienes ofrecidos por terceros, cubriendo el CIENTO VEINTE POR CIENTO (120 %) del monto total del crédito solicitado.

g) Fianzas generales de los socios del proyecto y/o de terceros cubriendo el CIENTO VEINTE POR CIENTO (120 %) del monto total del crédito solicitado.

h) Toda otra garantía que considere viable el FONAPYME.

2. El FONAPYME se reserva el derecho de rechazar, total o parcialmente, las garantías ofrecidas por el beneficiario, de acuerdo a sus características y al resultado de evaluación.

3. Todo crédito destinado a Sociedades de Hecho y empresas unipersonales deberán estar respaldados con un seguro de vida otorgado por una entidad aseguradora, la cuál será a satisfacción del FONAPYME, debidamente endosado a favor del BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA, entidad autárquica en el ámbito del MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS PÚBLICAS.

d) Relación de las cuotas con relación a los ingresos actuales?.

El problema que tenemos es la informalidad impositiva en el pasado que dificulta comprobar los ingresos anteriores.

En general el sistema bancario se pide que los ingresos actuales sean el doble que el importe de las cuotas, pero algunos llegan a pedir tres veces.

Un caso extremo es cuando en el pasado hubo operaciones y no están registradas con lo cual parecería que el proyecto es un Start up y en general los bancos no financian este tipo de emprendimiento.

La posible solución es que un informe de un funcionario del MPD –CATA certifique las plantas en producción o el ganado existente con vacunación SENASA, etc, corroborando la posibilidad de flujo futuro (e implícitamente del flujo actual real).

Otro aspecto es como se evalúa en los casos de franchising? Se podría evaluar en base a ingresos de proyectos similares en plaza? Un informe del MPD Cata ayuda?

La respuesta fue que armáramos un instrumento para que en cada caso se prepararan los informes.

e) El contexto Empresario en Catamarca requiere que se consideren los Ingresos y el patrimonio de los Fiadores y/o de los Socios.

Las Empresas medianas en Catamarca están organizadas para vender al Estado, o a grandes proyectos multinacionales o para explotar diferimientos impositivos, por ello reaccionan solo ante el cambio de la demanda del Estado y/o de los proyectos internacionales.

Los empresarios más propensos a cubrir las oportunidades de inversión en los sectores agropecuarios, turismo, industria mediana en general tienen **Estructuras legales en desarrollo**. Los proyectos pueden llegar a presentarse con figuras legales nuevas y por lo tanto es imprescindible que en la evaluación se considere, la experiencia, el patrimonio y el flujo de ingreso de los socios partícipes.

Se analizara caso por caso.

f) Se considere la experiencia individual de los socios, es decir se evalúen los proyectos como un símil de franchising

En Catamarca los eslabonamientos de las cadenas productivas están en construcción: En los emprendedores medianos los conocimientos necesarios en cada eslabón de la cadena productiva se adquieren de manera informal en la convivencia diaria entre los miembros de la cadena y muchas veces realizando tareas específicas en ese eslabón de carácter informal y que no se pueden certificar.

Por ello la solución propuesta son contratos de asesoramiento estilo franchising entre los eslabones anteriores o posteriores al eslabón del crédito o bien de otras empresas que operan en el mismo eslabón. De esta manera los proyectos no serían evaluados como star up.

Se analizara caso por caso.

g) Como evaluar las sustentabilidad de los proyectos?

A veces es costoso para el banco analizar la sustentabilidad del proyecto presentado.

Un informe del MPD CATA podría analizar en qué medida el proyecto está embarcado en una política sectorial y su operación y comercialización es factible.

En los instrumentos a preparar se incluirán informes para presentar caso por caso y además el diseño de Producto de Créditos consensuados.

h) Como poder justificar la garantía a las SGR y/o Banco Nación de créditos para compra de ganado de cría y/o de engorde?

Es imposible el crecimiento del stock ganadero sino se pueden garantizar los créditos para ese propósito.

El Sub Secretario de Ganadería del Ministerio de Agroindustria de la Nación Ing. Rodrigo Troncoso dice que los 50 millones de stock actual de ganado bovino a 700 dólares la cabeza representan 35.000 millones de dólares que no se pueden usar como garantía.

Para prever la probabilidad de muertes por causas naturales y/o el abigeato y/o problemas de manejo en cada zona se podrían establecer porcentajes de aforo.

En el reglamento del FONAPYME CATAMARCA no se excluyó la financiación de ganado.

7. DIFERENCIAS PRINCIPALES DEL FONAPYME CATAMARCA.

Se lograron acordar grandes diferencias respecto del régimen general del FONAPYME del Ministerio de Producción de la Nación. Las principales diferencias son:

- Los proyectos se presentan y se pre evalúan en el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca, quien define si los patrocina y los envía al FONAPYME (Art. 1.7, 7 y 13).
- Habrá un delegado del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca en el Comité de Inversiones del FONAPYME (Art. 21).
- Se incluyen todos los proyectos en distintos sectores que el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca defina que este incluido en el Plan de Desarrollo del Gobierno Provincial (Art 1 y 3).
- Tasa de interés 8% nominal anual FIJA EN PESOS (Art. 7.2)
- Plazo máximo del crédito en todos los casos de 84 meses con el patrocinio del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca (Art. 7.1).
- Plazo máximo de gracia en todos los casos de 24 meses con el patrocinio del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca (Art. 7.3).
- Las cuotas pueden ser mensuales, trimestrales o semestrales de acuerdo a la evaluación del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca (Art. 7.4).
- Acepta financiar rodados de carga y de pasajeros (Art. 9.1).

- No prohíbe la financiación de hacienda (Art. 9.1)
- Permite presentar una mezcla amplia de garantía en todos los casos (Art.14).
- Incluye la garantía de fianzas generales de los socios y/o terceros. (Art. 14. g).
- El Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca define el impacto ambiental del proyecto (Art. 15 .5).
- Reconoce el acta de posesión pacífica de Juez de Paz y Certificado de la Dirección Provincial de Colonización (Art. 16. 2. h y 16 .3. g).
- En caso de faltante de documentación se le da un plazo de dos semanas para completar la información (Art.18. d).
- El formulario final luego de la pre aprobación de presentación puede presentarse en Catamarca (Art.18. b).
- Los proyectos se ejecutan en el ámbito de la provincia de Catamarca (Art. 25).

El texto del acuerdo se agregara en el próximo informe, una vez que este aceptado por el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca.

8. GARANTÍAS DE FONDOS PROVINCIALES.

A. MODALIDADES DE FIDEICOMISO EN GARANTÍA.

- Fideicomiso en Garantía propiamente dicha.

Transferencia o entrega de bienes o recursos con la finalidad de garantizar el cumplimiento de obligaciones propias o de terceros.

- Fideicomiso en Garantía y Fuente de pagos.

Transferencia o entrega irrevocable de un flujo futuro de recursos y/o una cesión de derechos económicos a favor del fideicomitente, que se destinan a garantizar el cumplimiento de una obligación y a la atención de la deuda producto de las mismas.

FIDEICOMISO EN GARANTÍA PROPIAMENTE DICHA.	FIDEICOMISO EN GARANTÍA Y FUENTE DE PAGOS.
Transfiere propiedad de más o varios bienes	Transfiere un flujo futuro de recursos y/o una cesión de derechos económicos
Constituye una garantía o seguridad para los acreedores	Constituye una fuente de pago. Con los recursos que ingresan se atiende la deuda.

Los bienes permanecen en el patrimonio autónomo y sólo se pueden enajenar en caso de Incumplimiento	Recursos se destinan al pago de las acreencias
Las obligaciones incumplidas se satisfacen con el producto de la venta de los bienes a su entrega en dación en pago.	El pago de las obligaciones se satisface hasta la concurrencia de los recursos que efectivamente ingresen al Fideicomiso

B. EL INSTRUMENTO PLANTEADO.

El instrumento planteado es un Fondo de Garantía Catamarca que pueda complementar las garantías que los tomadores de crédito de Catamarca les presenten a las SGR para que estas a su vez le den su garantía ante los entes financieros.

El Fondo de Garantía que se propondrá tendría las dos características del punto anterior simultáneamente. El objetivo sería poder cubrir todos los incumplimientos con los retornos del fondo establecido, pero de no ser así se cubrirían con la disposición del patrimonio.

El BCRA es muy estricto sobre las garantías que pueden aceptar los bancos, y por ello no es posible la garantía directa del Fondo de Garantía.

A su vez no todas las SGR son aceptadas como garantía (formalmente y/o en la práctica) por todas las instituciones financieras (por ejemplo el BICE).

El Contrato de Fideicomiso preverá que pueden ser Fiduciantes los Entes Públicos (provinciales y/o nacionales) y empresas privadas interesados en el Desarrollo Económico de la Provincia de Catamarca.

El aporte inicial sería el de AICAT S.E. Se seguirán buscando fondos del Gobierno Nacional y/o inversores privados en la medida que vayan apareciendo.

Se le daría para el aporte de AICAT S.E un plazo inicial de 20 años, prorrogable. Se preverá que pueden existir plazos intermedios para futuros Fiduciantes.

El Fondo estará invertido en títulos públicos y/o privados que cuenten con autorización de cotización en el Mercado de Valores de Buenos Aires y/o plazo fijo en instituciones financieras y permanecerá hasta el cobro del último de los proyectos comprometidos en cada grupo de aporte de los Fiduciantes.

El criterio por parte del Fondo sería no garantizar aquellas carpetas que tengan suficiente garantías por sí mismas, y además reducir el riesgo de los créditos garantizados.

Una manera de reducir el costo de evaluación y el riesgo de incobrabilidad es que el Fondo de Garantía desarrolle con las Instituciones Financieras Productos de Créditos Específicos Periódicos

Un ejemplo de eso sería créditos donde el comprador potencial de la producción retenga un porcentaje para el pago de las cuotas de créditos. Alternativas serían: Agroandina, Dulcor, Arcor, Frigorífico Natilla, Aicat, etc.

Esa tarea de organizar productos de créditos sería responsabilidad del mismo equipo que el Ministro de Producción y Desarrollo de Catamarca designe para realizar la evaluación.

También es parte de la construcción de esos productos establecer una estructura de scoring en base a datos físicos constatables por el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca. Esto es necesario porque en economías altamente informales como las del NOA y NEA las cifras de facturación en general no demuestran la capacidad de repago.

Como el instrumento está planteado principalmente para trabajar como una co garantía de garantías de SGR estaríamos limitados en esas operaciones solamente a trabajar con las empresas que se definen como PYMES.

Pero esto no sería un obstáculo pues los límites de venta anual que estableció la Sepyme, Resolución 103/17 son suficientemente altos para definir una empresa pyme:

- Agropecuaria 230 millones
- Industria y minería 760 millones
- Comercio 900 millones
- Servicios 250 millones
- Construcción 360 millones

Además siempre el empresario puede sacar el crédito a su nombre con el aval de su empresa. Excepto las empresas mineras internacionales no tendríamos limitaciones.

En el próximo informe se presentara el modelo de Fideicomiso de Garantía que se presentó en la provincia, una vez que este aceptado.

ANEXO: INSTRUMENTOS DE FORTALECIMIENTO DE LAS CADENAS DE VALOR

Cualquiera sea el tipo de instrumento de fortalecimiento de las cadenas todos ellos implican “**caminar juntos en pos de un objetivo en común**”

1. DIFERENCIACIÓN ENTRE INSTRUMENTOS DE FORTALECIMIENTOS Y COOPERATIVAS.

El cooperativismo fue una expresión del fortalecimiento de las cadenas de valor de las Pymes. Pero el auge del concepto individualista y algunos malos manejos administrativos de empresas cooperativas hizo necesario el desarrollo de nuevos **Instrumentos de Fortalecimiento** diferentes al cooperativismo ya conocido, que pueden tener diversas figuras jurídicas.

Las principales diferencias surgen en los siguientes puntos:

a) La propiedad del patrimonio

En las cooperativas el patrimonio es propiedad de una persona jurídica que es la Cooperativa.

En los **instrumentos de Fortalecimiento**, en general el patrimonio es propiedad de cada uno de los miembros

b) La Utilidad del negocio planteado

En las cooperativas la utilidad del negocio pertenece a la persona jurídica y sólo llega a los asociados luego de una decisión de un consejo de administración.

En los **Instrumentos de Fortalecimiento**, en general la utilidad se origina en cabeza de cada uno de los miembros

c) La vigencia de la figura jurídica

En las cooperativas la persona jurídica permanece más allá de un negocio circunstancial.

En los **Instrumentos de Fortalecimiento**, en general, terminado el negocio termina la asociación.

d) Las contrataciones, los pagos y los cobros originados en el negocio

En las cooperativas las contrataciones, los pagos, los cobros los realiza la estructura administrativa de la persona jurídica.

En los **Instrumentos de Fortalecimiento** las contrataciones, los pagos, los cobros los realiza cada miembro por si mismo, dentro de las pautas negociadas por la conducción del proyecto asociativo.

Los principales puntos en común son:

- a) Una conducción unificada para negociar

En ambos casos existe una conducción unificada para negociar. En las cooperativas es la estructura formal de la persona jurídica.

En el caso de **Instrumentos de Fortalecimiento** es la conducción elegida para representarlos que puede llegar a estar convalidada formalmente, por ejemplo, como la dirección de una Unión Transitoria de Empresas (UTE), o una Asociación de colaboración empresaria (ACE), o un Consorcio de cooperación (CC), etc.

- b) Una marca, un logo, que los representa

En ambos casos se intenta establecer una marca, un logo que los represente. En el caso de las cooperativas la propiedad de esa marca o logo es de la persona jurídica y en el caso de los **Instrumentos de Fortalecimiento** puede ser algunas de las figuras mencionadas.

2. CARACTERIZACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE FORTALECIMIENTO SEGÚN LA ESTRUCTURA DEL COMPROMISO Y SEGÚN LA PROFUNDIDAD DE LA ASOCIACIÓN.

Según la estructura del compromiso los **Instrumentos de Fortalecimiento** se pueden caracterizar como de carácter:

a) Transaccional

Cuando su vigencia está limitada a una sola operación o como máximo por ejemplo una cosecha, un embarque, una orden de compra, etc.

Esta situación puede estar o no representada por una figura jurídica ya que si la relación es de muy corto plazo puede negociarse en común y contratar cada uno de los miembros por separado.

b) A largo plazo

El objetivo planteado va más allá de una simple transacción por la naturaleza de las contrataciones de largo plazo. En este caso se hace necesario la constitución de una persona jurídica que puede ser una cualquier figura de las mencionadas.

c) Permanente

No se plantea un plazo de duración y por ende la figura de la UTE deja de ser conveniente y pasa a ser necesaria una Sociedad Anónima, un Consorcio de Cooperación, etc.

Según la **Profundidad de la Asociación** los **Instrumentos de Fortalecimiento** se pueden caracterizar como de carácter

a) Sin relación formal

Sería el caso de los Proyectos Transaccionales cuyo objetivo es simplemente la realización de una operación, una feria, una exposición, etc. y que no están constituidas como personas jurídicas.

Es la forma más primaria de los proyectos asociativos.

b) Procedimientos y políticas compartidas

Es la etapa en el desarrollo de los **Instrumentos de Fortalecimiento de MAYOR ESFUERZO Y DE MAYORES LOGROS.**

Al discutir los procedimientos y las políticas a compartir es cuando los individuos vencen los problemas de la falta de escala ya que al lograr homogeneizar esos procedimientos y políticas cada uno de los miembros pasa a tener la **fuerza del todo.**

Decimos que esta etapa es la más difícil porque en el desarrollo de la misma se producirán dos fenómenos:

- ◆ La mayoría de los miembros tienen poca voluntad de consensuar políticas y procedimientos y el proyecto termina siendo un proyecto débil.
- ◆ La mayoría de los miembros tienen la voluntad de consensuar **en profundidad** los procedimientos y políticas lo que produce un proyecto asociativo fortalecido y probablemente el abandono del mismo de los miembros más remisos al logro del consenso.

Los procedimientos y políticas a discutir generalmente son algunos de los siguientes:

- ◆ Definición del producto / servicio
- ◆ Política de Calidad
- ◆ Política de precios
- ◆ Procedimiento de entrega
- ◆ Canales de distribución a utilizar
- ◆ Condiciones a reconocer a intermediarios
- ◆ Tratamiento de las quejas y reclamos
- ◆ Prioridad de los mercados a conquistar
- ◆ Insumos a utilizar
- ◆ Etc.

c) Financiamiento compartido

El acceso de las pymes al financiamiento sigue siendo dificultoso. Por ello el uso de mecanismos de financiación vía el mercado de capitales como los **Fideicomisos Financieros** es cada día más necesario.

Para plantear el uso del instrumento de Fideicomiso Financiero es imprescindible haber superado con éxito la etapa anterior de compartir procedimientos y políticas. El mercado de capitales exige claridad en la manera de desarrollar los negocios y por ende exige esos procedimientos y políticas compartidas.

d) Recursos compartidos

Los miembros deciden compartir entre si el uso de instalaciones o recursos propiedad de cada uno de ellos en forma individual.

Un ejemplo sería la utilización de maquinaria agrícola propiedad de uno de los miembros en diferentes establecimientos, o la utilización de medios de transporte, etc.

e) Propiedad compartida

Este tipo de proyectos asociativos implica un grado de compromiso tal que los miembros han decidido poner parte de sus recursos en común a fin de compartir su uso.

Un ejemplo podría ser la instalación de la planta de empaque, una destilería de jugos, un parque logístico, etc.

f) Propiedad cruzada

Distintos grupos de miembros comparten la propiedad de distintos medios productivos y/o de distribución.

Por ejemplo A puede ser socio de B en la propiedad de una planta de empaque y B puede ser socio de C en la propiedad de una planta de distribución. Pero tanto A como B como C utilizan la misma planta de empaque y la misma planta de distribución.

g) Propiedad total

Es la expresión máxima del proyecto asociativo y puede terminar constituyendo una cooperativa tipo Mondragón en el país vasco, Sancor en la Argentina. También puede terminar como una Sociedad Anónima en la que todos pueden participar como en el caso de Benetton en Italia.

Algunos ejemplos de **Instrumentos de Fortalecimiento** son:

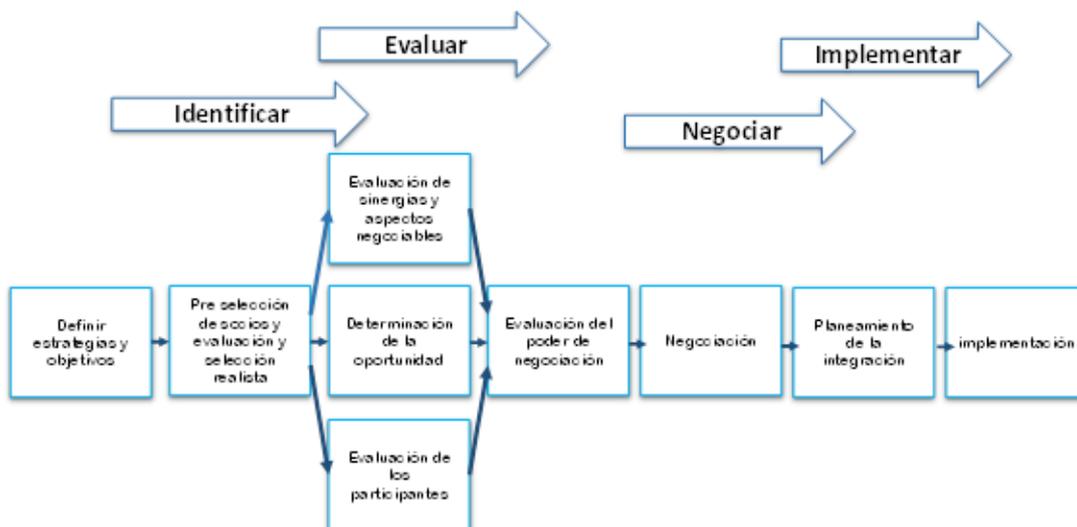
- **Consortios de Exportación**

- **Producción:** El caso de Benetton en Italia de una producción distribuida entre distintos talleristas según su especialidad, es un ejemplo típico.
- **Calidad:** Los miembros se comprometen a producir de acuerdo a un parámetro de calidad y a aceptar los rechazos que las inspecciones produzcan.
- **Suministros:** Los clubes de compra son un ejemplo.
- **Distribución:** La utilización conjunta de un parque logístico es un ejemplo
- **Comercialización:** La utilización en común de vendedores, es un ejemplo.
- **Promoción y publicidad:** La utilización de una marca común como **Cerezas de la Patagonia**, compartir ferias, viajes de negocios, son ejemplos de este tipo.
- **Fideicomisos Financieros:** El mercado de capitales exige montos mínimos de operaciones a realizar. Pero los programas puede implementarse a lo mejor en más de una emisión.

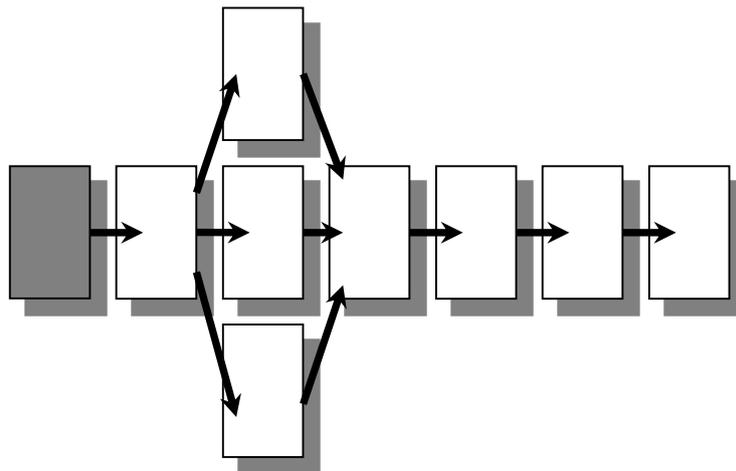
3. UN MODELO DE ANÁLISIS PARA DESARROLLAR LOS INSTRUMENTOS DE FORTALECIMIENTO DE LAS CADENAS DE VALOR.

Hemos trabajado con un modelo que tiene varios pasos de análisis:

A continuación comentamos cada paso.



a) DEFINIR ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS



Debemos analizar:

- **Relaciones con:**
 - Clientes
 - Proveedores
 - Comunidad
 - Gobierno
- **Activos de posicionamiento:**
 - Instalaciones
 - Productos, tecnologías
 - Marcas
 - Cobertura de mercado
- **Procesos:**
 - Prácticas
 - Organización
 - Sistemas
- **Conocimientos:**
 - Técnicos
 - Administrativos
 - Regulatorios
 - Comerciales
- **Performance:**
 - Servicios
 - Costos

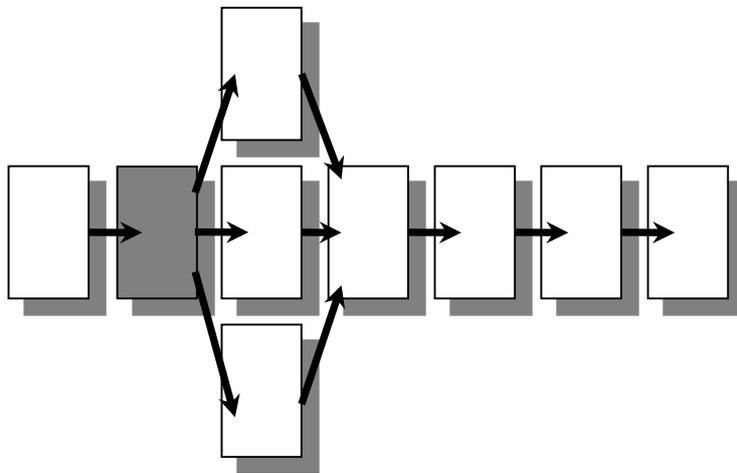
- Calidad

- Plazos

Debemos asegurarnos:

- Conocer falta de capacidades claves.
- Lógica para no hacerlo solo.
- Comprender donde existe la creación del valor real.
- Conocer las variables exógenas que impactan sobre la alianza.
- Anticipar los riesgos.
- Vincular los presupuestos, recursos y prioridades.
- Comprender los impulsores claves del merca

b) PRESELECCIÓN DE SOCIOS. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN REALISTA



En este punto es necesario:

- Crear una base de datos sobre socios potenciales.
- Ser proactivo en lugar de reactivo. Es decir, salir a buscar.
- Conocer la cultura del socio, su experiencia previa en alianzas, y sus objetivos estratégicos.
- Definir impulsores de la alianza.
- Explicar beneficios a los socios

Listado tentativo de preguntas a los miembros de la cadena

Imperativos de Mercado

- Segmentación de clientes
- Poder de negociación
- Conocimiento técnico

- Competidores y nivel de presentación
- . Subtítulos
- Barreras de entrada
- Nivel de fidelidad/rotación de clientes

Capacidades de la empresa

1. Activos de posicionamientos

- Instalaciones
- Productos/tecnologías
- Marcos
- Posicionamiento de mercado

2. Relaciones

- Cartera de clientes
- Cartera de proveedores
- Posicionamiento
- Relaciones con gobierno
- Otras relaciones

3. Desempeño

- Servicio
- Costos
- Calidad
- Plazos

4. Ejecución de procesos

- Practicas
- Organización
- Sistemas

5. Conocimientos

- Técnicos
- administrativos
- Regulatorios
- Comerciales

Identificación de oportunidades asociativas

- Brechas en activos de posicionamiento
- Brechas en relaciones
- Brechas de desempeño
- Brechas de ejecución de procesos
- Brechas de conocimientos

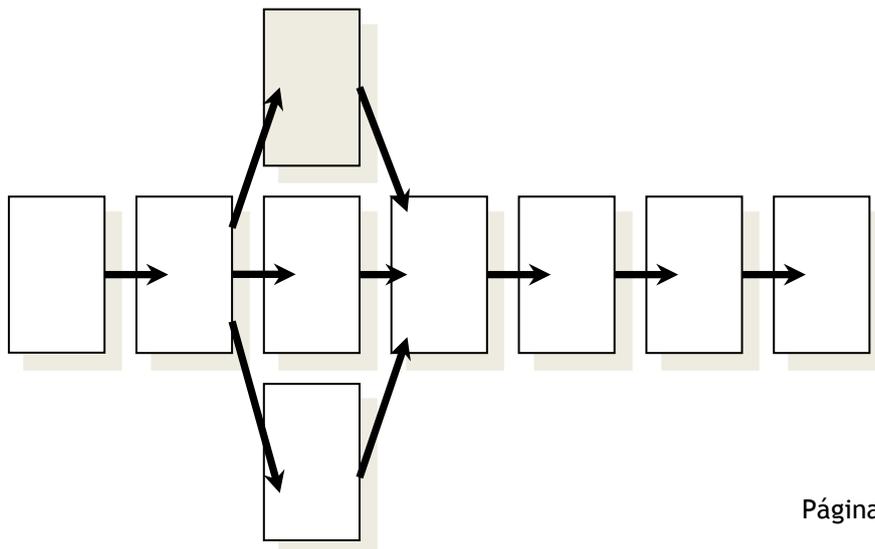
Evaluación preliminar de posibles socios

- Capacidades requeridas
- Opciones posibles
- Evaluación de candidatos
 - Activos de posicionamiento
 - Relaciones
 - Desempeño
 - Ejecución de Procesos
 - Conocimientos

Evaluación preliminar de elementos de la

- Integración.
- Factibilidad
- Riesgos
- Recursos
- Opciones/Planes de contingencia
- Definición de roles

c) EVALUACIÓN DE SINERGIAS Y ASPECTOS NEGOCIABLES



En este punto es necesario:

- Analizar sinergias entre los socios
- Definir que puede ser aportado a la alianza y por quien
 - Dilución del riesgo
 - Economías de escala
 - Acceso a segmentos de mercado
 - Acceso a tecnología
 - Acceso a geografía
 - Restricciones financieras
 - Habilidades gerenciales
 - Barreras al aumento del valor agregado
 - Barreras a la adquisición
- Evaluar capacidades de diferenciación
- Comprender la ventaja sobre los productos existentes desde la perspectiva de los clientes
- Cuantificar la creación de valor
- Comprender las desventajas que surgen de la alianza

SINERGIAS EN EL ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN ENTRE LOS SOCIOS

FUENTE DE INTERRELACIÓN	POSIBLE FORMA DE COMPARTIR
Comprador común	Marca compartida
	Publicidad compartida
	Promoción compartida
	Venta cruzada de los productos a los compradores del otro de cada uno
Canal común	Canales compartidos
Mercado geográfico común	Fuerza de venta compartida
	Red de servicio compartida
	Procesamiento compartido de pedidos

SINERGIAS DE LOS PROCESOS DE FABRICACIÓN ENTRE LOS SOCIOS

FUENTE DE INTERRELACIÓN	POSIBLE FORMA DE COMPARTIR
Ubicación común de las materias primas	Logística de entrada compartida
Proceso de fabricación idéntico o similar	Fabricación compartida de componentes
Proceso de montaje idéntico o similar	Instalaciones de montaje compartidas.
Procedimiento de prueba/control de calidad idénticos o similares	Prueba o control de calidad compartidos
Necesidades comunes de apoyo de fábrica.	Actividades indirectas compartidas.

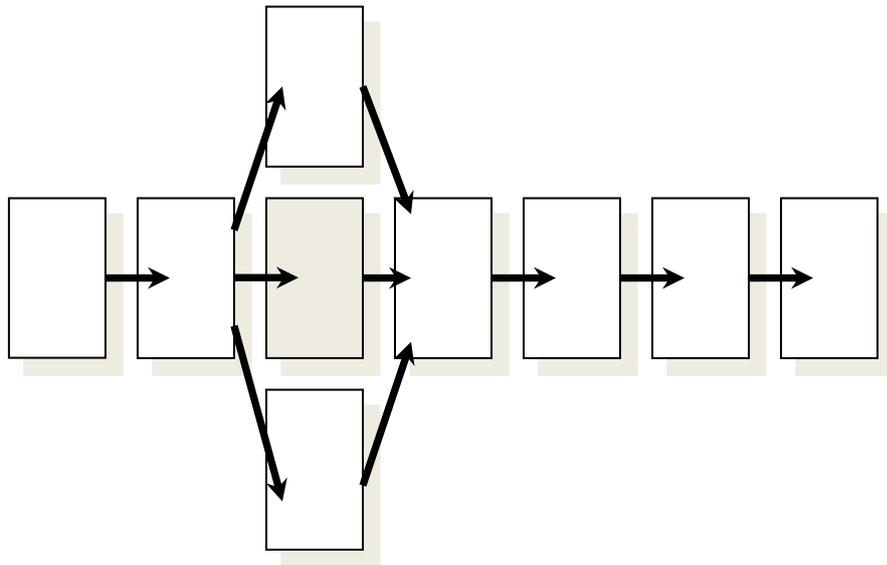
SINERGIAS EN EL ÁREA DE LA TECNOLOGÍA ENTRE LOS SOCIOS

FUENTE DE INTERRELACIÓN	POSIBLE FORMA DE COMPARTIR
Tecnología de producto común	Desarrollo conjunto de tecnología
Tecnología proceso común	
Tecnología común en otras actividades de valor	
Un producto incorporado a otro	Diseño de intercesión conjunto
Interconexión entre productos.	

SINERGIAS EN EL ÁREA DE SUMINISTRO ENTRE LOS SOCIOS

FUENTE DE INTERRELACIÓN	POSIBLE FORMA DE COMPARTIR
Compra de insumo en común	Abastecimiento en conjunto

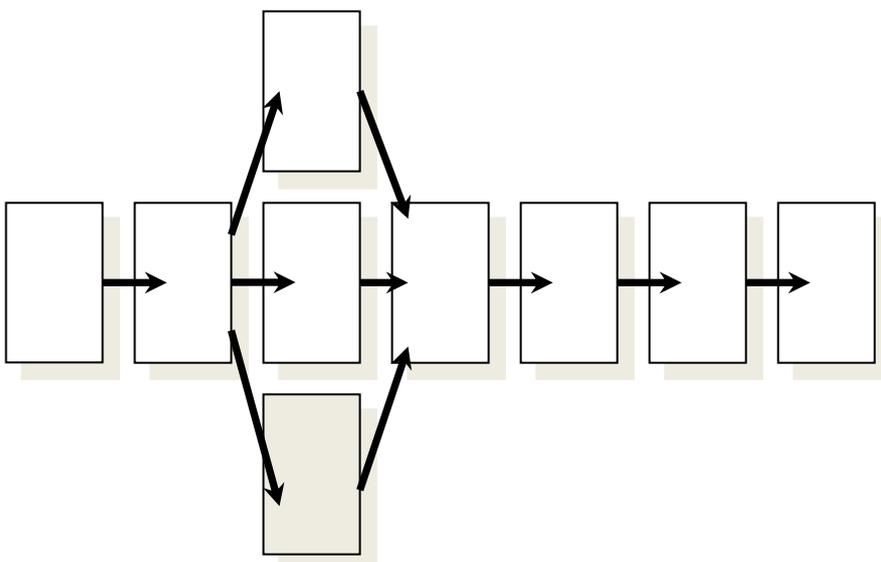
d) DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD



En este punto es necesario:

- Preparar estudio de factibilidad realista sobre la creación del valor.
- Anticipar riesgo de empresa emergente.
- Estimar respuesta del competidor.
- Evaluar los beneficios para todos los socios.
- Juzgar la reacción del cliente hacia la alianza.
- Explorar nuevas formas de construir en base a la relación actual.

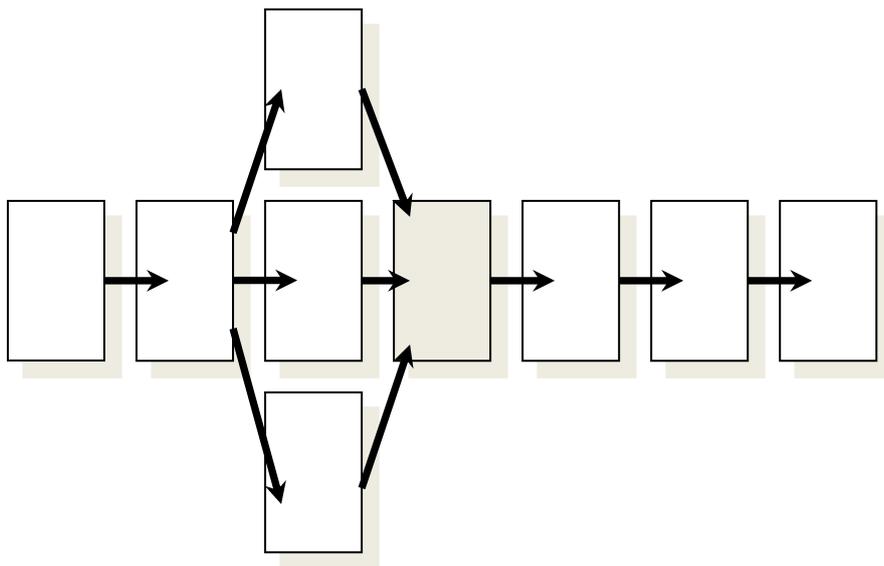
e) EVALUACIÓN DE LOS PARTICIPANTES



En este punto es necesario:

- Definir las preocupaciones y temores de las partes involucradas:
 - Empleados
 - Gerencia
 - Clientes
 - Reguladores
 - Inversores
 - Proveedores
- Preparar una campaña de comunicación agresiva para realzar los beneficios de la alianza.
- Ilustrar los beneficios de la colaboración a los organismos regulatorios desde una posición proactiva y no reactiva

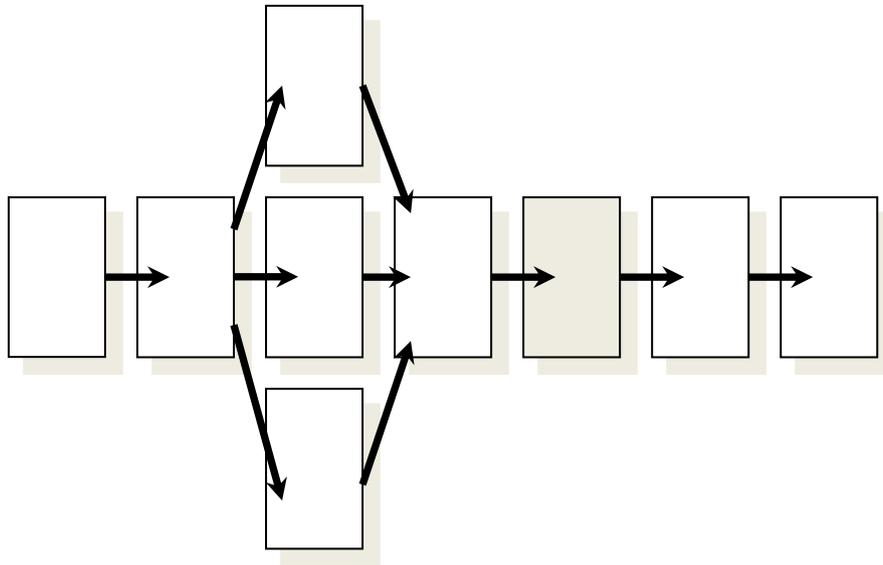
f) EVALUACIÓN DEL PODER DE NEGOCIACIÓN



En este punto es necesario:

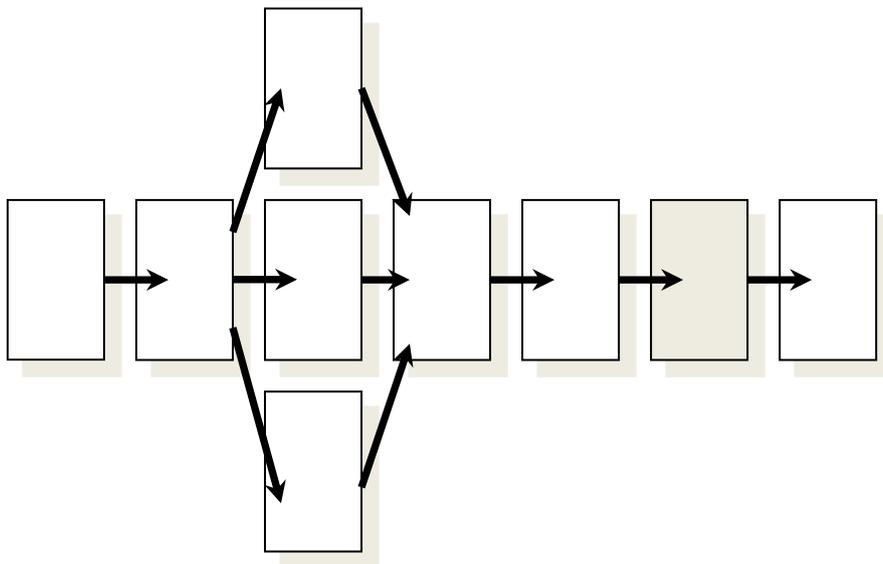
- Definir aportes de capacidades y recursos claves de cada socio.
- Proteger los recursos propios diferenciadores.
- Conocer el estilo e historia negociadora del socio.
- Comprender la necesidad del socio de aliarse.
- Calibrar los recursos que asignara el socio

g) NEGOCIACIÓN



En este punto se asiste a las partes, a su requerimiento.

h) PLANEAMIENTO DE LA INTEGRACIÓN

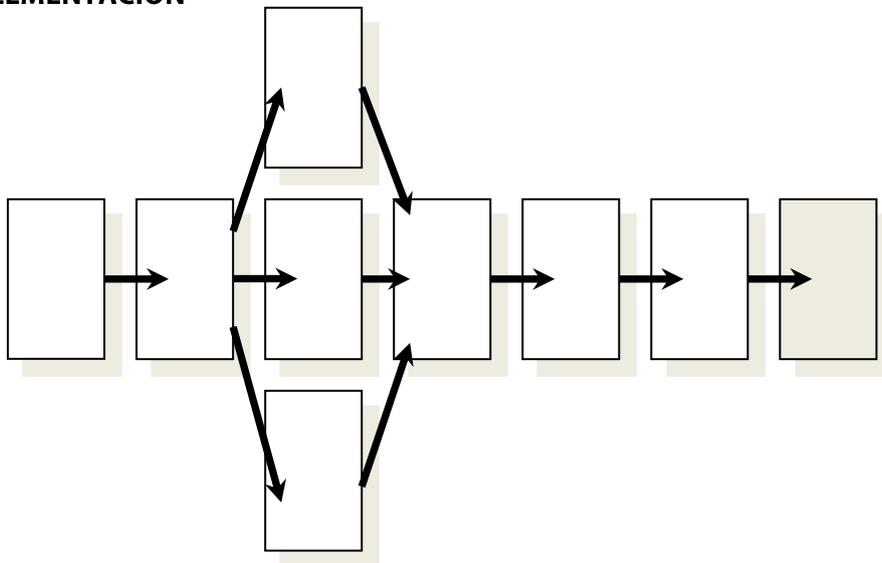


En este punto es necesario:

- Organizar la estructura de la alianza para compatibilizar los objetivos y desafíos de la misma.
- Asignar gerentes de alto calibre e informarlos de objetivos, recursos y problemática detectada.
- Adoptar un proceso de revisión periódica y establecer responsabilidades y facultad de gerentes.
- Vinculación rigurosa de objetivos estratégicos a presupuestos y recursos.

- Correlación de pago e inversión con resultados.
- Clara definición de procedimientos de separación y obligaciones de terminación

i) IMPLEMENTACIÓN



En este punto es necesario:

- Crear los niveles y estructura organizativa flexible y liviana.
- Crear los procesos en base a los requerimientos de la alianza.
- Instalar cronogramas detallados y sistemas de monitoreo.
- Instalar herramientas de mediación

4. EJEMPLOS DE INSTRUMENTOS DE FORTALECIMIENTO DE LA CADENA DE VALOR SEGÚN EL GRADO DE COMPROMISO Y DE PROFUNDIDAD DE LA ASOCIACIÓN

Matriz de tipos de Instrumentos de Fortalecimiento, según el grado de Compromiso y la Profundidad de la asociación

		PROFUNDIDAD →				
		SIN RELACIÓN	RECURSOS COMPARTIDOS	FINANCIAMIENTO COMPARTIDOS	PROPIEDAD CRUZADA	PROPIEDAD COMPARTIDA
COMPROMISO ↑	Permanente				JOINTVENTURE	JOINTVENTURE
	Permanente	ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO	REPRESENTACIONES CRUZADAS	PROGRAMA CONJUNTO FINANCIAMIENTO	RED	JOINTVENTURE
	Largo plazo	ACUERDO ANUAL O PLURIANUAL DE COMPRA	LICENCIAS CRUZADAS	PROGRAMA CONJUNTO DE RED		
	Transaccional	ORDEN DE COMPRA	PUBLICIDAD CONJUNTA	ANTIPO DE FONDOS EN COMPRA		

Las figuras jurídicas en la legislación argentina para los contratos de colaboración son múltiples.

Podemos clasificarlas según su finalidad, su organización y si tienen o no personería jurídica en los siguientes grupos:

1. Sin finalidad común

Agencia, Concesión, Distribución, Licencia, Franquicia, Mandato, Factoring, Underwriting, etc.

2. Con finalidad común

2.1 sin organización.

Sociedad accidental o en participación, Sociedad de hecho, Contrato asociativo de explotación, etc.

2.2 Con organización:

2.2.1 Sin personería jurídica

- Unión Transitoria de Empresa (UTE). Ley 22903/83
- Agrupación de Colaboración Empresaria (ACE). Ley 22903/83
- Consorcio de Cooperación (CC) Ley 26005/04.

2.2.2 Con personería jurídica

Sociedades Civiles y Comerciales, Asociaciones, SGR, Sociedad de Sociedades, Cooperativas, etc.

Consorcio de Cooperación

El consorcio de cooperación es la figura contractual asociativa más reciente.

Se puede definir como la relación contractual que otorga a sus miembros la facultad de articular sus organizaciones empresarias, coordinando y/o relacionando diversos aspectos relativos a la fabricación, producción, administración y

distribución de bienes y servicios, sin perder la individualidad de cada uno de los sujetos intervinientes.

El consorcio de cooperación NO tiene vedadas actividades lucrativas NI sus integrantes responden solidaria e ilimitadamente por las obligaciones asumidas, como sucede en el caso de las ACE, ni se limita a operaciones concretas con un plazo de constitución que no puede acceder al de la obra a ejecutar, como en el caso de las UTE.

La figura del consorcio no se limita, como es el caso de la UTE, a operaciones determinadas y de carácter transitorio sino, por el contrario, puede abarcar, si así lo determina el objeto contractual, actividades de producción, elaboración, comercialización externa e interna indeterminadas, y por todo el plazo de su constitución.

El consorcio de cooperación no tiene capital propio al estilo societario. Sin embargo sus integrantes deben conformar un **fondo común operativo** que tiene por objeto hacer posible el proyecto económico de colaboración, constituyendo de ese modo un patrimonio de afectación.

Los resultados económicos serán distribuidos entre sus miembros, en la proporción que fije el contrato constitutivo, o en su defecto, en partes iguales.

Al igual que las ACE y las UTE los consorcios “no son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujeto de derecho” y la organización común que debe establecer el consorcio no otorga carácter asociativo en las relaciones entre sus participantes.

La ACE ampara el establecimiento de una organización común entre sociedades y/o personas a fin de potenciar su actividad, y desarrollar actividades comunes para mejorar la performance individual de cada una, pero no podrá vincularse al mercado ni tener fines de lucro.

Otra diferencia importante es que los participantes de la ACE responden, en forma solidaria e ilimitada ante los terceros, por las obligaciones que asuma la ACE y no puede el contrato de constitución limitar dicha responsabilidad.

La UTE debe constituirse para el cumplimiento o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto.

PUNTO IV EJEMPLOS DE PROPUESTAS O ESTRUCTURAS DE OFERTAS DE CRÉDITOS ESPECÍFICOS POR SECTOR PRODUCTIVO PYME EN CATAMARCA.

PUNTO IV.1 SECTOR GANADERO BOVINO:

Hubo anuncios en algunos Bancos oficiales: BAPRO, Banco Nación. Pero todavía no hay líneas fluidas para la retención/compra de ganado.

El anuncio más importante es la reglamentación 400.73 del banco de la Nación con plazo de hasta 10 años.

Las alternativas que funcionan son dos:

1. COMPRA CON TARJETA DE CRÉDITO.

Este sistema es muy utilizado en la zona núcleo. La tasa depende de las ofertas que realicen los intermediarios y/o las instituciones emisoras de las tarjetas.

En general las financiaciones son hasta un año de plazo, con tasas similares al descuento de cheques.

Mantuvimos reuniones con la Gerencia de la Tarjeta Rural del Banco Galicia en Casa Central para su implementación en Catamarca. De los bancos que operan en Catamarca el Galicia es el más activo en el sector ganadero con tarjetas a nivel nacional.

Uno de los problemas es que no hay en Catamarca consignatarios registrados para realizar la venta y emitir los cupones.

Propusimos a AICAT S.E. para esa tarea y fue aceptado.

El próximo paso es que el Ministerio organice un calendario de remates, registre a AICAT como intermediario y se emitan las tarjetas de los principales compradores.

2. FINANCIACIÓN DE LA COMPRA DE GANADO A TRAVÉS DE DESCUENTO DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO AVALADOS POR UNA SGR.

Desde hace cuatro años se está intentando implementar la financiación de compra de ganado y no se logra por la resistencia, o dificultades para presentar documentación, por parte de compradores y vendedores a abrir carpeta de referencia. Ese es un proceso de cambio paulatino que el Ministerio ya lo vivió con la implementación del Monotributo Social Agropecuario donde había resistencia en inscribirse aunque su costo mensual era cero

Para que la SGR pueda no pedir garantías especiales, es necesario que el **cliente que abra la carpeta de vinculación (cliente) sea el que descuenta los cheques de terceros. Es decir el vendedor.**

Con una garantía de terceros, (los cheques de pago diferido) el análisis de la SGR se centra en análisis de esa cuenta corriente bancaria y la carpeta de vinculación (cliente) del vendedor es solo para cubrir datos formales.

Si el que abre la carpeta de vinculación (cliente) es el **comprador**, la SGR estaría avalando un cheque propio y debe pedir garantías especiales.

De acuerdo al fondo de riesgo que manejan en general las SGR las carpeta de vinculación no excederían de los 2,5/3,0 millones de avales vigentes. Es decir que con operaciones a 180 días se podrían avalar hasta 5 millones de pesos por carpeta por año, o con operaciones a 45 días hasta 20 millones por año.

Los plazos de las operaciones que se proponen son los siguientes:

- Compra de ganado para faena: plazo 45 días
- Compra de terneros con un peso mínimo de 230 kilos para terminación: plazo 90 días.
- Compra de ternero entre 150 y 180 kilos para terminación: plazo 180 días.
- Compra de madres para cría: plazo 180 días con posibilidad de renovación

En base a lo anterior se establecen distintos tipos de operaciones según quien abra la carpeta de vinculación.

1) EL CLIENTE ES EL VENDEDOR y puede justificar patrimonio.

No requiere un apoyo de AICAT. Es una transacción de venta de gran/mediano vendedor a gran/mediano comprador, sin gastos adicionales a los que cobra la SGR.

Este tipo de operación puede servir para que frigoríficos- matarifes- engordadores -criadores les compren a plazo a productores medianos y/o importantes.

Esta operación no requiere ningún tipo de intervención de AICAT S.E.

Los intereses, comisión y gastos de la SGR estarán a cargo del comprador. El cheque que entrega a la SGR para ser garantizados deberá incluir estos conceptos en base a la tasa para este tipo de operaciones en ese momento. De esa manera la SGR le podrá entregar al vendedor el valor total de su venta.

2) EL CLIENTE ES EL VENDEDOR pero no puede justificar patrimonio y suponemos que está vigente el Fondo de Garantía Catamarca Pyme.

Una SGR garantiza el cheque del comprador con co garantía del Fondo de Garantía Catamarca Pyme y el vendedor abre la carpeta.

3) El vendedor no puede justificar patrimonio, todavía no está vigente el Fondo de Garantía Catamarca Pyme, EL COMPRADOR DEBE ABRIR CARPETA, y tiene patrimonio suficiente.

Es una transacción de venta de pequeños o medianos vendedores a medianos y grandes compradores. Sin gastos adicionales a los que cobra la SGR.

El **vendedor** no abre la carpeta. El **comprador** acepta abrir la carpeta, por ende tiene que descontar sus propios cheques, con lo cual requiere una garantía adicional.

El comprador tiene un patrimonio suficiente para que la SGR avale el cheque y el comprador pueda abrir carpeta.

4) EL COMPRADOR debe abrir carpeta, y no tiene patrimonio suficiente.

En este caso es necesaria una garantía adicional. Una alternativa podría ser un cheque espejo de AICAT S.E.

Para otorgar el cheque espejo AICAT debería pedir contragarantías. Todas ellas son dudosas y en definitiva la decisión de AICAT depende del concepto local que exista sobre el comprador. Esas contragarantías podrían ser:

- a) Cuando el comprador es un engordador o un criador: las garantías a favor de AICAT S.E serán:
 - Una prenda flotante de las cabezas compradas.
 - Un segundo cheque del comprador a favor de AICAT S.E por igual importe e igual fecha del cheque al vendedor. Este es el cheque de garantía, pagado el cheque al vendedor se devolverá al comprador junto con la prenda flotante.
- b) Si el comprador fuera un matarife o frigorífico se le otorgara a AICAT S.E las siguientes garantías:
 - La prenda flotante sobre stock de ganado y cortes en existencia en el frigorífico hasta el monto de la operación.
 - Un segundo cheque del comprador a favor de AICAT S.E por igual importe e igual fecha del cheque al vendedor. Este es el cheque de garantía, pagado el cheque al vendedor se devolverá al comprador junto con la prenda flotante.

La recepción de las prendas y de los cheques diferidos en garantía la analizará la Sub Secretaria de Industria Comercio y Servicios del Ministerio de Producción que le informará a AICAT S.E de los aspectos formales de los documentos y le entregará los mismos a AICAT S.E . Recibido lo anterior AICAT S.E entregará el cheque espejo a la SGR.

Este tipo de operación puede servir para que frigoríficos- matarifes-engordadores -criadores le compren a pequeños productores no formalizados.

Los intereses, comisión y gastos de la SGR estarán a cargo del comprador. El cheque que entrega a la SGR para ser garantizados deberá incluir estos conceptos en base a la tasa para este tipo de operaciones en ese momento. De esa manera la SGR le podrá entregar al vendedor el valor total de su venta.

5) NI EL VENDEDOR NI EL COMPRADOR ABREN CARPETA. EL CLIENTE ES UN CONSIGNATARIO DEL GANADO.

El consignatario de ganado es el que abre la carpeta. No requiere un apoyo de AICAT. Es una transacción de venta de pequeño vendedor a pequeño/mediano comprador. Hay un gasto adicional que es la comisión del consignatario.

Esa comisión del consignatario oficialmente los pagaría el **comprador** para que el **vendedor** reciba un importe neto. Seguramente estará descontada del precio pactado en la operación.

Este tipo de operación puede servir para que medianos matarifes-medianos engordadores –medianos criadores les compren a plazo a pequeños productores.

Los intereses, comisión y gastos de la SGR estarán a cargo del comprador. El cheque que entrega a la SGR para ser garantizados deberá incluir estos conceptos en base a la tasa para este tipo de operaciones en ese momento. De esa manera la SGR le podrá entregar al vendedor el valor total de su venta.

6) POSIBLE SUBSIDIO DE EXCESO DE TASA DE INTERÉS PARA LOS CRIADORES Y ENGORDADORES RESPECTO DE LA VALORIZACIÓN DE LA HACIENDA EN EL MISMO PERIODO.

EL Ministerio nos solicitó que preparáramos un posible subsidio de tasa dada la política actual de tasas de interés del BCRA

Luego de cancelada la operación el comprador podrá solicitar al Ministerio de Producción y Desarrollo, un subsidio de tasa equivalente a la diferencia entre el aumento de valor de los kilos comprados durante el

periodo y el costo total de la operación financiera según la siguiente fórmula.

$$S=CFT-(VNF-VNP)$$

Donde:

S= valor subsidio en pesos

CFT= costo total en pesos de la operatoria financiera incluyendo intereses, gastos y comisiones.

VNF= Valor precio Final en pesos del total de kilos comprados valuados al promedio del novillo de la semana de pago según el índice que se estableció.

VNP= Valor al Principio en pesos del total de kilos comprados valuados al precio promedio del novillo de la semana de compra según el índice que se estableció.

Índice:

Es el valor promedio semanal del precio del novillo mestizo de 431/460 kilos según el Resumen Estadístico de Precios de la semana de compra del Mercado de Liniers S.A. (www.mercadodeliniers.com.ar; Hacienda; Información general; precios; Resumen de Precio (clasificación MLSA))

Este subsidio será tramitado ante la Sub Secretaria de Industria Comercio y Servicios del Ministerio de Producción y Desarrollo. Este subsidio se afectará a la partida para Subsidio a Empresas, que posee el Ministerio.

PUNTO IV. 2 SECTOR AVÍCOLA Y/O PRODUCCIÓN DE HUEVOS:

Este sector en este año y el próximo no es candidato a créditos comerciales porque ya hay seis polos que se realizaron con aportes y/o créditos del gobierno nacional, que en el 2018 podría llegar a cubrir el 75% del consumo.

Esos polos son:

- Icaño.
- Los Varela.
- Paclín.
- Belén.
- Santa María.
- Capayán.

PUNTO IV. 3 SECTOR PORCINO.

En una primera etapa los proyectos detectados están entre los 2 y 5 millones de pesos en cabeza de productores donde los problemas principales son dos:

- Tener garantías suficientes a su nombre y/o de parientes que salgan de avalistas. Este problema puede llegar a solucionarse.
- Las últimas declaraciones de Impuestos a la Ganancias que en general no reflejan la posibilidad del pago de los intereses y/o cuotas de capital en el primer año de operaciones.

Necesariamente estos casos necesitamos apoyarlos con una co garantía del Fideicomiso de Garantía Catamarca Pyme, y con un cambio de categoría impositiva del tomador.

SECTORES 4 Y 5 DE SERVICIOS INDUSTRIALES Y TECNOLÓGICOS.

SECTOR TURÍSTICO:

En estos puntos se analizaron el caso de una bodega y el caso de un hotel de turismo. Conviene analizar esto al tratar los puntos V.1 y V. 2.

PUNTO V. ANÁLISIS DE LAS PROPUESTAS CON RESPONSABLES DE CRÉDITOS PYMES EN EL SECTOR FINANCIERO COMERCIAL Y/O DE FOMENTO. PARÁMETROS DE RELACIONES PATRIMONIALES, INGRESOS Y CO GARANTÍAS DE PUEDEN RESULTAR. EN LAS SIGUIENTES INSTITUCIONES.

PUNTO V. 1 BANCO OFICIAL. PUNTO V. 2 BANCO PRIVADO. PUNTO V. 4 INSTITUTO DE CRÉDITO PROMOCIONAL. CFI

Vamos a analizarlos conjuntamente pues en definitiva la problemática que se presento fue la misma, **valores de Patrimonios Netos reducidos respecto del préstamo solicitado.**

En general se requiere un patrimonio neto entre 1,5 y dos veces el valor del crédito. Es más común que se requiera el doble pero puede complementarse con co deudores.

Como los oficiales de cuenta de los bancos en general cargan los datos de los últimos dos balances certificados en una matriz para análisis de parámetros, es muy difícil que el balance de la empresa pyme lleve a una decisión positiva de otorgarle el crédito.

Por ello es necesario en cada caso convencer al oficial de cuenta que lleve su análisis más allá del vuelco de las cifras oficiales a una matriz

En general los problemas que presentan los balances son los siguientes:

- **PRÉSTAMOS DE LOSSOCIOS NO CAPITALIZADOS:** en general los socios por la incidencia del impuesto a las ganancias mínimas presuntas que gravaba con el 1% el patrimonio de las sociedades se resisten a capitalizar aportes que realizan a las empresas y estos quedan contabilizado como préstamo.
- **DISPONIBILIDAD DE FONDOS QUE FIGURAN EN CUENTAS DE CAPITAL DE TRABAJO Y QUE SE USARAN PARA EL APORTE DE CONTRAPARTE:** Bienes de Cambio, Crédito por Venta, etc.
- **EL NO REGISTRO DEL VALOR REAL DE LOS BIENES:** desde que se suspendió el reajuste por inflación los bienes de uso están a su valor histórico menos depreciaciones acumuladas y no representan los valores de mercado.
- **LA DERIVACIÓN DE INGRESOS A OTRAS SOCIEDADES O DIRECTAMENTE A LOS SOCIOS, QUE DIFICULTAN MOSTRAR LA CAPACIDAD DE REPAGO:** en muchos casos el empresario Pyme no ve ninguna ventaja en que se

refleje el total de las ganancias de la empresa y por ende se produce la situación mencionada.

Estos temas se pueden resolver con distintos tipos de presentaciones. Lograr ese cambio en la forma de análisis del Oficial de Cuenta, para un crédito de una empresa Pyme no es fácil. Muchas veces el oficial prefiere que se presenten los argumentos a una SGR y que esta emita una garantía.

- **Los préstamos de los socios no capitalizados:**

Por la nueva ley pyme 27264 del 13/07/16, reglamentada el 18/10/16 (Decreto 1101/16) para los ejercicios fiscales **que se inicien** a partir del 01/01/17 las Pymes están excluidas del Impuesto a la Ganancia Mínimas Presuntas.

Es posible presentar al banco un Acta de Directorio que informe la capitalización de los préstamos de los socios en ejercicio iniciado a partir del 01/01/17.

Conjuntamente se puede presentar un certificado del contador mostrando como quedaría el patrimonio luego de la capitalización.

Este tipo de análisis conviene hacerlo ya en la presentación inicial.

- **El no registro del valor real de los bienes:**

Esto se soluciona, sin costos adicionales a los que requiere la operación, si esos bienes están dentro de las garantías ofrecidas. En ese caso las Instituciones Financieras solicitan siempre una tasación realizada por una empresa reconocida, o por un tasador del banco (Banco Nación).

Las reconocías en general son:

- Sáenz Valiente.
- Bullrich y Cia.
- Sedelli
- Favereau Tasaciones S.A.
- Nordheimer
- Alberto Ramos.

El problema es que todos ellos tienen sus oficinas en la ciudad de Buenos Aires. Por ello es necesario detectar aquellos que tienen mayor disponibilidad de tasadores residentes en el NOA. En general residen en Salta o Tucumán.

- **Disponibilidad de fondos que figuran en cuentas del capital de trabajo y que se utilizaran para el aporte de contraparte:**

Los evaluadores necesitan que el solicitante justifique de donde salen los fondos para cubrir el aporte de contraparte y el pago del IVA de las inversiones.

Cuando esos fondos estén invertidos en el capital de trabajo habría que presentar, ya en la presentación inicial, una nota de los socios informando que los fondos surgirán de una reducción del capital de trabajo, justificándolo.

- **La derivación de ingresos que dificultan mostrar la capacidad de repago:**

En el caso de personas físicas en general se toma como referencia el valor máximo de facturación que permite la categoría de Monotributo en la que está inscripto el solicitante.

Algunas líneas de crédito permiten el cambio de categoría antes de la adjudicación del crédito, por ejemplo: Banco Nación Línea 600 y CFI.

En otras líneas el cambio solo tiene efecto luego de pasado 6 meses en la categoría, por ejemplo: FONAPYME.

Para personas Jurídicas una posibilidad para solucionar este tema es una muy buena justificación del flujo futuro con acuerdos con la cadena de valor que justifique las estimaciones del flujo futuro, y el repago del crédito.

PUNTO V.3 SGR

En la provincia hubo dos malas experiencias de acciones de SGR para facilitar el acceso al crédito (Garantizar y Cardinal).

Por ello se analizaron los distintos indicadores de todas las SGR del Sistema de Garantías Recíprocas y finalmente propondremos un listado de las SGR entre las cuales el Ministerio puede intentar una introducción del Sistema de Garantías Recíprocas en la provincia.

Este tema hay que analizarlo desde distintos puntos de vista:

- 1) **Garantía Privilegiada: Categoría A.**

Como vimos en un punto anterior la categoría A es el máximo grado de calificación que otorga el Banco Central, que hace que la garantía equivalga a un plazo fijo. En el listado del BCRA solo figuran SGR con categoría A.

Según su historial de pago de garantías se la califican en Categoría A si la paga antes de los 30 días y Categoría B en el caso contrario.

Las SGR nuevas no pueden conseguir la Categoría A hasta no acumular un par de años de gestión.

2) Los bancos deciden con que SGR operan.

Los bancos deciden con que SGR operar según criterios propios de selección. Esto se ve en el cuadro I.

En el caso del CFI solo opera con SGR inscriptas en el Banco Central, es decir que tienen categoría A y que estén aceptadas por la institución.

En el cuadro II se observan los bancos que más operan con garantías de SGR.

Las principales SGR que son Categoría A y que están seleccionadas en el BNA y en el BICE son:

SGR	SALDO DE GARANTÍAS EN MILLONES
Garantizar	7.704
Acindar Pyme	2.347
Agro Aval	928
Aval Federal	743
Aval Rural	606
Cuyo Aval	474

Las principales SRG aceptadas en el BICEy no en el BNA son:

SGR	SALDO DE GARANTÍAS EN MILLONES
Loa Grobo	1.394
Intergarantias	939

3) Algunas SGR prefieren trabajar en el Mercado de Valores.

Cada SGR tiene su propia política comercial.

Algunas de ellas se dedican principalmente a avalar cheques de pago diferido para descontar en el Mercado de Valores.

Otras no tienen otra opción que el descuento de cheques porque aún no han sido aceptadas por los principales bancos

Se ve en el cuadro III el porcentaje de sus garantías que aplican al Mercado de Valores y el plazo promedio de la cartera vigente. Las SGR que más se dedican al Mercado de Valores no pasan de un plazo promedio de su cartera total de 270 días.

Esta dedicación prioritaria al Mercado de Valores parece ser la regla general ya que el total de sistema excluido Garantizar, dedican el 73% de sus garantías a operaciones del Mercado de Valores. Cuadro IV.

En cambio las SGR más importantes que operan en garantías bancarias más allá del promedio del sistema son:

SGR	SALDO DE GARANTÍAS EN MILLONES
Garantizar	7.704
Acindar Pyme	2.347
Cuyo Aval	474

4) Las garantías requeridas por las SGR.

En el cuadro V se observa las distintas políticas de pedido de garantías de las SGR.

Por ejemplo en Garantizar el 57% de sus garantías son hipotecarias y solo el 20% son fianza, mientras que por ejemplo en Acindar Pyme el 16% son hipotecas y el 73% fianzas. En el caso de Aval Federal el 3% son hipotecas y el 64% son fianzas.

Esta preferencia por la estructura de garantías también refleja que aquellas SGR que más aceptan fianzas basan su análisis crediticio en:

- La estructura financiera del proyecto/empresa.
- La responsabilidad patrimonial de los socios de las empresas.

Aquellas Pymes que no cumplen algunos de los parámetros anteriores necesariamente deben ir a las SGR que trabajan mayoritariamente en garantías hipotecarias y/o prendarias. En el caso de Garantizar, las garantías hipotecarias y prendarias representan casi el 80% de su cartera.

Las principales SGR que operan en base a garantías hipotecarias y prendarias más allá del promedio del sistema son:

SGR	SALDO DE GARANTÍAS EN MILLONES
Garantizar	7.704
Los Grobo	1.394
Don Mario	873
Cuyo Aval	474

5) La dedicación de las SGR al área geográfica metropolitana (AMBA) versus el interior.

En el cuadro VI se muestra la distribución geográfica de la cartera del sistema de SGR.

Se ve así que la distribución promedio es:

• Región Metropolitana	33,00%
• Buenos Aires Interior	13,67%
• Centro	30,81%
• NOA	7,19%
• Cuyo	6,36%
• NEA	5,51%
• Patagonia	3,86%

Esa distribución no es pareja y hay doce SGR que tienen una dedicación al área metropolitana superior al promedio. Entre ellas las más importantes son:

- Intergarantias.
- Aval Federal

Por otro lado el resto de las SGR tienen una dedicación al interior superior al promedio. Entre ellas las más importantes son:

- Garantizar.
- Acindar Pyme.
- Los Grobo.
- Agroaval.

- Don Mario.
- Cuyo Aval.

En el cuadro VI mostramos la distribución geográfica de esas ocho SGR y el total del sistema.

6) La prioridad de las SGR a cada sector económico.

En el cuadro VI se ve la distribución promedio del sistema entre los distintos sectores económicos que es:

• Agropecuario	35,00%
• Comercio	25,50%
• Construcción	5,00%
• Industria y Minería	21,00%
• Servicios	13,50%

La distribución no es pareja y de esa lista de ocho SGR del punto anterior vemos que la que más se dedica al sector agropecuario son:

• Agroaval	59,00%
• Cuyo Aval	48,00%
• Los Grobo	66,00%
• Don Mario	59,00%

Por otro lado en ese grupo de ocho SGR vemos que las que se dedican al sector industria y minería por encima del promedio general son:

• Acindar Pyme	42,00%
• Cuyo Aval	28,79%
• Garantizar	32,00%
• Intergarantias	22,44%
• Aval Federal	30,00%

7) Dedicación de las SGR a los distintos tamaños de empresas Pymes

En el Cuadro VI se muestra que la distribución del sistema entre los distintos tamaños de empresas Pymes es:

• MICRO	16,49%
• PEQUEÑA	40,79%
• MEDIANA Tramo 1	40,59%
• MEDIANA Tramo 2	2,13%

Esa distribución no es pareja, de las ocho SGR del cuadro VI las siguientes se dedican a las microempresas por encima del promedio:

• Cuyo Aval	37,47%
• Don Mario	30,82%
• Garantizar	17,45%
• Intergarantias	22,54%

Las que se dedican a las pequeñas empresas mas alla del promedio son:

• Agroaval	42,40%
• Cuyo Aval	45,93%
• Garantizar	45,93%
• Intergarantias	43,93%
• Aval Federal	48,58%

Las que se dedican a las medianas empresas tramo 1 por encima del promedio son:

• Acindar Pyme	62,92%
• Agro Aval	42,91%
• Los Grobo	46,10%
• Don Mario	42,39%

Las que se dedican a las Pymes mediana tramo 2 por encima del promedio, son:

• Acindar Pyme	4,11%
• Agro Aval	7,04%

8) La emisión de garantías del sistema está en menos de la mitad del monto máximo permitido.

La ley de creación de las SGR permite que el Fondo de Riesgo de las mismas sea el 25% del total de garantías emitidas. Es decir un factor de apalancamiento del 400%.

El cuadro VII muestra que todo el sistema llega solamente al 195% de apalancamiento. Es decir el **sistema está dando la mitad de las garantías que la ley le permite.**

En el valor promedio esta Garantizar con el 192% y hay once SGR que están por encima del valor promedio. Las principales son:

SGR	APALANCAMIENTO	SALDO DE GARANTÍAS EN MILLONES
• ACINDAR PYMES S.G.R.	283%	2347
• INTERGARANTIAS S.G.R.	268%	939
• AGROAVAL S.G.R.	294%	928
• DON MARIO SGR	224%	873
• AVAL RURAL S.G.R.	202%	606
• CUYO AVAL S.G.R.	226%	474

9) El monto promedio de garantías y el porcentaje de nuevas Pymes en las operaciones del primer trimestre 2017.

En el cuadro VIII se muestra que el valor promedio de garantías es de 1,7 millones de pesos, ese valor más que una media parece una mediana pues 16 SGR están por encima de ese valor y 16 SGR están por debajo de ese valor. Entre las que están por debajo los casos más importantes a destacar son:

SGR	Garantía promedio en miles	Porcentaje nuevas Pymes en las operaciones
• Cuyo Aval	1.179	33%
• Garantizar	992	25%

En las que están por encima del promedio las que interesa destacar en el caso de Catamarca son:

SGR	Garantía promedio en miles	Porcentaje nuevas Pymes en las operaciones
• Intergarantias	4747	10%
• Acindar Pyme	2873	22%
• Aval Federal	2732	16%

En las operaciones, de todo el sistema del primer trimestre 2017 el 26% de las garantías emitidas fueron para nuevos clientes.

Como se ve en los cuadros anteriores **cuanto mayor es el monto de garantía emitido menor es la renovación de cartera. Es más difícil entrar o bien hay menos candidatos.**

10) Agilidad en las operaciones.

Hay SGR que son consideradas ágiles en sus tramitaciones, por ejemplo: Acindar Pyme, Intergarantias, Pyme Aval.

Las operaciones más complejas como crédito bancario con garantía hipotecaria y/o prendaria pueden requerir varios meses para definir una operación por la carga de trabajo. Pero puede ser la única opción que tenga el tomador.

11) La selección de la SGR más adecuada para cada caso

La búsqueda y selección de la SGR más adecuada para el tomador potencial y el banco donde se tramita el crédito, depende: de tamaño de la empresa, el sector económico, la región, la estructura financiera etc.

La elección de la SGR es en definitiva una decisión del postulante al crédito. Pero como el Ministerio tienen políticas activas es importante señalar cuales son las SGR con las cuales conviene realizar acciones para acercarlas a los productores de la provincia.

En el listado no consideraremos aquellas SGR cuya política comercial está vinculada a: un área geográfica (Cuyo Aval), o que están vinculadas a las actividades de los Fiduciantes (Los Grobo, Don Mario, Avala Rural, etc)

Como vimos hay distintos puntos de vista por las cuales se distinguen las SGR. Proponemos un listado indicando el aspecto por el cual fueron seleccionadas las SGR. Ver cuadro IX.

Loas SGR seleccionadas son:

• Garantizar.
• Acindar Pyme
• Intergarantias.
• Aval Federal.
• Pyme Aval.

CUADRO I.**CALIFICACIÓN DE LAS SGR EN EL SISTEMA FINANCIERO - BANCOS CON LOS QUE TRABAJAN. MARZO 2017**

SGR	RESOLUCIÓN BANCO CENTRAL PREFERIDAS A	BICE	BNA	BAPRO	CIUDAD
ACINDAR PYMES S.G.R.	PREFERIDAS A	SI	SI	SI	SI
AFFIDAVIT S.G.R.	En Proceso de Inscripción	SI			
AFIANZAR S.G.R.		SI		En Proceso de Inscripción	
AGROAVAL S.G.R.	PREFERIDAS A	SI	SI	En Proceso de Inscripción	SI
AMERICANA DE AVALES S.G.R.				En Proceso de Inscripción	
ARGENPYMES S.G.R.	PREFERIDAS A	En Proceso de Inscripción			En Proceso de Inscripción
AVAL FEDERAL S.G.R.	PREFERIDAS A	SI	SI	SI	SI
AVAL FERTIL S.G.R.		SI		SI	
AVAL GANADERO S.G.R.	PREFERIDAS A	En Proceso de Inscripción		En Proceso de Inscripción	
AVAL RURAL S.G.R.	PREFERIDAS A	SI	SI	SI	SI
AVAL.AR S.G.R.					
AVALUAR S.G.R.					
BLD AVALES S.G.R.	PREFERIDAS A	SI		En Proceso de Inscripción	
CAMPO AVAL S.G.R.	PREFERIDAS A	SI		SI	
CARDINAL S.G.R.	En Proceso de Inscripción	SI			
CONFEDERAR NEA S.G.R.	PREFERIDAS A		SI	En Proceso de Inscripción	
CONFIABLES S.G.R.					
CUYO AVAL S.G.R.	PREFERIDAS A	SI	SI	En Proceso de Inscripción	SI

DON MARIO S.G.R.	En Proceso de Inscripción	En Proceso de Inscripción		SI	SI
FIDUS S.G.R.					
GARANTIA DE VALORES S.G.R.	PREFERIDAS A	SI			SI
GARANTIZAR S.G.R.	PREFERIDAS A	SI	SI	SI	SI
INTEGRA PYMES S.G.R.	PREFERIDAS A	En Proceso de Inscripción			
INTERGARANTIAS S.G.R.	PREFERIDAS A	SI		En Proceso de Inscripción	SI
LOS GROBO S.G.R.	En Proceso de Inscripción	SI		SI	
POTENCIAR S.G.R.				SI	
PRODUCTOS HARMONY S.G.R.	En Proceso de Inscripción				
PYME AVAL S.G.R.		En Proceso de Inscripción			
SOLIDUM S.G.R.		En Proceso de Inscripción			
VÍNCULOS S.G.R.	PREFERIDAS A	SI	SI		

CUADRO II

SALDOS DE GARANTÍAS VIGENTES POR BANCO - MARZO 2017

ACREEDORES BANCARIOS	TOTAL
BANCO DE LA NACION ARGENTINA	\$ 4.976.072.946
BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR SA	\$ 1.339.089.305
BANCO MACRO SA	\$ 464.090.532
BANCO SANTANDER RIO SA	\$ 446.682.828
BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES	\$ 445.298.052
BANCO SUPERVIELLE SA	\$ 339.950.046
BANCO COMAFI SA	\$ 204.726.216
BANCO HIPOTECARIO SA	\$ 175.327.443
BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES SA	\$ 157.704.468
BANCO PATAGONIA SA	\$ 131.601.106
BBVA BANCO FRANCES SA	\$ 121.514.649
BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LTDO	\$ 102.780.591
CITIBANK NA	\$ 83.488.706
BANCO ITAU ARGENTINA SA	\$ 72.137.428
BANCO DEL CHUBUT SA	\$ 57.588.535
BANCO INDUSTRIAL SA	\$ 57.161.615
BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES	\$ 45.625.798
BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA SA	\$ 28.207.011
HSBC BANK ARGENTINA SA	\$ 25.956.325
BANCO DE CORRIENTES SA	\$ 25.388.077
NUEVO BANCO DE SANTA FE SA	\$ 16.790.657
BANCO MUNICIPAL DE ROSARIO	\$ 10.943.204
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA (ARGENTINA) SA	\$ 10.856.498

BANCO DE SAN JUAN SA	\$ 10.395.571
BANCO DE LA PAMPA S.E.M.	\$ 8.762.969
MERCEDES BENZ COMPAÑIA FINANCIERA ARGENTINA SA	\$ 8.170.103
BANCO DE SERVICIOS Y TRANSACCIONES SA	\$ 6.452.550
BANCO PROVINCIA DEL NEUQUEN SA	\$ 5.251.109
NUEVO BANCO DE ENTRE RIOS SA	\$ 3.626.751
BANCO DEL TUCUMAN S A	\$ 3.474.357
BANCO MERIDIAN SA	\$ 2.841.799
METRÓPOLIS COMPAÑIA FINANCIERA SA	\$ 2.240.255
BANCO BICA SA	\$ 2.153.665
BANCO CMF SA	\$ 814.444
NUEVO BANCO DEL CHACO SA	\$ 800.000
BANCO DE FORMOSA SA	\$ 444.444
BANCO GENERAL DE NEGOCIOS SA	\$ 150.000
TOTAL	\$ 9.394.560.056

CUADRO III**SALDOS DE GARANTÍAS VIGENTES POR TIPO DE ACREEDOR. MARZO 2017**

SGR	BANCOS	MERCADO DE VALORES	OTRAS Y PUBLICAS	Total general	Plazo promedio cartera vigente (9/16)
CONFIABLES S.G.R.	90,66%	0,30%	9,04%	\$ 19.988.398	488
VINCULOS S.G.R.	85,31%	8,67%	6,01%	\$ 66.965.025	501
GARANTIZAR S.G.R.	85,18%	10,81%	4,01%	\$ 7.704.062.924	609
ACINDAR PYMES S.G.R.	48,42%	44,41%	7,18%	\$ 2.347.221.446	386
CUYO AVAL S.G.R.	47,34%	42,45%	10,20%	\$ 474.252.560	339
AVAL RURAL S.G.R.	36,21%	63,79%	0,00%	\$ 606.960.616	235
CONFEDERAR NEA S.G.R.	34,63%	65,37%	0,00%	\$ 92.795.254	264
AVAL FEDERAL S.G.R.	31,35%	68,63%	0,02%	\$ 743.267.492	265
AFIANZAR S.G.R.	31,32%	28,01%	40,67%	\$ 21.560.926	291
DON MARIO S.G.R.	25,59%	73,67%	0,75%	\$ 873.509.127	219
CAMPO AVAL S.G.R.	24,54%	75,46%	0,00%	\$ 213.996.351	272
AFFIDAVIT S.G.R.	21,14%	78,13%	0,73%	\$ 218.289.813	234
AGROAVAL S.G.R.	17,49%	82,51%	0,00%	\$ 928.319.926	258
LOS GROBO S.G.R.	16,21%	83,51%	0,28%	\$ 1.394.194.854	237
AVAL GANADERO S.G.R.	15,59%	84,41%	0,00%	\$ 196.366.335	203
GARANTIA DE VALORES S.G.R.	10,05%	89,95%	0,00%	\$ 322.877.156	183
AVAL FERTIL S.G.R.	7,91%	92,09%	0,00%	\$ 175.258.101	152
AVALUAR S.G.R.	7,82%	72,78%	19,40%	\$ 49.257.872	233
ARGENPYMES S.G.R.	7,18%	92,82%	0,00%	\$ 313.765.147	161
BLD AVALES S.G.R.	6,10%	93,90%	0,00%	\$ 317.764.741	140
INTERGARANTIAS S.G.R.	5,25%	94,65%	0,10%	\$ 939.343.312	166
FIDUS S.G.R.	3,22%	38,29%	58,49%	\$ 16.023.758	526
CRECER S.G.R.	1,67%	91,72%	6,61%	\$ 140.379.645	160

CARDINAL S.G.R.	1,30%	97,71%	0,99%	\$ 327.999.126	195
AMERICANA DE AVALES S.G.R.	0,77%	99,23%	0,00%	\$ 129.360.852	234
PYME AVAL S.G.R.	0,71%	99,29%	0,00%	\$ 203.233.714	127
AVAL AR S.G.R.	0,00%	100,00%	0,00%	\$ 134.338.939	176
INTEGRA PYMES S.G.R.	0,00%	100,00%	0,00%	\$ 107.447.828	188
POTENCIAR S.G.R.	0,00%	100,00%	0,00%	\$ 137.185.967	200
SOLIDUM S.G.R.	0,00%	97,81%	2,19%	\$ 93.555.538	179
UNION S.G.R.	0,00%	100,00%	0,00%	\$ 80.764.678	
TOTAL	48,41%	48,55%	0,95%	\$ 19.407.310.129	

CUADRO IV

DISTRIBUCIÓN DE GARANTÍAS POR TIPO DE ACREEDOR EN EL SISTEMA. MARZO 2017

TOTAL SISTEMA

TIPO DE IDENTIDAD GARANTIZA	PORCENTAJE TOTAL	MILLONES DE PEOS
Bancos	48%	\$ 9.395
Mercado de Valores	49%	\$ 9.423
Otros	1%	\$ 183
Publicas	2%	\$ 406
TOTAL	100%	\$ 19.407

TOTAL MENOS GARANTIZAR

TIPO DE IDENTIDAD GARANTIZA	PORCENTAJE TOTAL	MILLONES DE PEOS
Bancos	24%	\$ 2.833
Mercado de Valores	73%	\$ 8.589
Otros	1%	\$ 69
Publicas	2%	\$ 212
	100%	\$ 11.703

CUADRO V**SGR - CONTRAGARANTÍAS POR TIPO - MARZO 2017**

SGR	HIPOTECA	PRENDA	FIANZA	OTRAS
AVALUAR S.G.R.	85%	0%	15%	0%
CUYO AVAL S.G.R.	71%	1%	8%	20%
LOS GROBO S.G.R.	66%	2%	32%	0%
GARANTIZAR S.G.R.	57%	22%	20%	0%
DON MARIO S.G.R.	54%	0%	46%	0%
POTENCIAR S.G.R.	43%	2%	55%	0%
FIDUS S.G.R.	36%	8%	57%	0%
BLD AVALES S.G.R.	27%	6%	66%	1%
INTERGARANTIAS S.G.R.	26%	0%	73%	2%
FAE INCAA	25%	33%	42%	0%
AVAL GANADERO S.G.R.	20%	1%	79%	0%
CARDINAL S.G.R.	19%	9%	59%	13%
ACINDAR PYMES S.G.R.	16%	4%	73%	6%
UNION S.G.R.	12%	0%	88%	0%
AFIANZAR S.G.R.	11%	12%	0%	78%
AVAL FERTIL S.G.R.	10%	0%	90%	0%
GARANTIA DE VALORES S.G.R.	9%	0%	91%	0%
AVAL RURAL S.G.R.	7%	1%	88%	4%
CRECER S.G.R.	7%	3%	89%	1%
AGROAVAL S.G.R.	6%	1%	68%	25%
CONFIABLES S.G.R.	6%	74%	0%	19%
ARGENPYMES S.G.R.	4%	3%	92%	1%
AVAL AR S.G.R.	4%	0%	96%	0%

AVAL FEDERAL S.G.R.	3%	4%	64%	29%
CAMPO AVAL S.G.R.	3%	0%	97%	0%
CONFEDERAR NEA S.G.R.	3%	0%	23%	74%
INTEGRA PYMES S.G.R.	3%	3%	93%	0%
PYME AVAL S.G.R.	3%	0%	94%	2%
VINCULOS S.G.R.	3%	12%	85%	0%
AFFIDAVIT S.G.R.	1%	12%	87%	0%
AMERICANA DE AVALES S.G.R.	0%	0%	100%	0%
SOLIDUM S.G.R.	0%	0%	99%	0%
	44%	14%	39%	4%

CUADRO VI.**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE GARANTÍAS VIGENTES POR: TAMAÑO DE EMPRESA, PROVINCIA Y SECTOR. GARANTÍAS VIGENTES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016.**

SGR	TAMAÑO	%	REGIÓN	%	SECTOR	%
ACINDAR PYMES S.G.R.	01 - MICRO	4,75%	BUENOS AIRES INTERIOR	7,66%	AGROPECUARIO	10,65%
	02 - PEQUEÑA	28,23%	CENTRO	42,00%	COMERCIO	32,38%
	03 - MEDIANA Tramo 1	62,92%	CUYO	6,05%	CONSTRUCCIÓN	6,63%
	04 - MEDIANA Tramo 2	4,11%	NEA	2,55%	INDUSTRIA Y MINERIA	42,00%
			NOA	6,02%	SERVICIOS	8,48%
			PATAGONIA	6,52%		
			REGIÓN METROPOLITANA	30,00%		
AGROAVAL S.G.R.	01 - MICRO	7,65%	BUENOS AIRES INTERIOR	9,76%	AGROPECUARIO	59,00%
	02 - PEQUEÑA	42,40%	CENTRO	59,62%	COMERCIO	33,22%
	03 - MEDIANA Tramo 1	42,91%	CUYO	0,35%	INDUSTRIA Y MINERIA	3,24%
	04 - MEDIANA Tramo 2	7,04%	NEA	1,50%	SERVICIOS	4,60%
			NOA	11,43%		
			REGIÓN METROPOLITANA	17,00%		
CUYO AVAL S.G.R.	01 - MICRO	37,47%	BUENOS AIRES INTERIOR	0,08%	AGROPECUARIO	48,00%
	02 - PEQUEÑA	45,93%	CENTRO	0,91%	COMERCIO	7,66%
	03 - MEDIANA Tramo 1	16,61%	CUYO	90,00%	CONSTRUCCIÓN	4,78%

			NOA	0,20%	INDUSTRIA Y MINERÍA	28,79%
			PATAGONIA	0,40%	SERVICIOS	11,26%
			REGIÓN METROPOLITANA	9,00%		
LOS GROBO S.G.R.	01 - MICRO	12,89%	BUENOS AIRES INTERIOR	23,20%	AGROPECUARIO	66,00%
	02 - PEQUEÑA	40,58%	CENTRO	26,32%	COMERCIO	24,35%
	03 - MEDIANA Tramo 1	46,10%	CUYO	1,39%	CONSTRUCCIÓN	0,28%
	04 - MEDIANA Tramo 2	0,43%	NEA	14,71%	INDUSTRIA Y MINERÍA	4,59%
			NOA	20,22%	SERVICIOS	5,18%
			PATAGONIA	0,61%		
			REGIÓN METROPOLITANA	13,00%		
DON MARIO S.G.R.	01 - MICRO	30,82%	BUENOS AIRES INTERIOR	32,15%	AGROPECUARIO	59,00%
	02 - PEQUEÑA	26,55%	CENTRO	34,97%	COMERCIO	22,56%
	03 - MEDIANA Tramo 1	42,39%	CUYO	3,61%	CONSTRUCCION	0,13%
	04 - MEDIANA Tramo 2	0,25%	NEA	0,34%	INDUSTRIA Y MINERIA	1,07%
			NOA	3,08%	SERVICIOS	17,19%
			REGIÓN METROPOLITANA	26,00%		
GARANTIZAR S.G.R.	01 - MICRO	17,45%	BUENOS AIRES INTERIOR	11,32%	AGROPECUARIO	21,04%
	02 - PEQUEÑA	45,93%	CENTRO	28,00%	COMERCIO	25,30%
	03 - MEDIANA Tramo 1	35,35%	CUYO	6,44%	CONSTRUCCION	4,46%

	04 - MEDIANA Tramo 2	1,27%	NEA	7,33%	INDUSTRIA Y MINERIA	32,00%
			NOA	6,92%	SERVICIOS	17,20%
			PATAGONIA	6,97%		
			REGIÓN METROPOLITANA	33,00%		
INTERGARANTIAS S.G.R.	01 - MICRO	22,54%	BUENOS AIRES INTERIOR	6,72%	AGROPECUARIO	26,00%
	02 - PEQUEÑA	43,93%	CENTRO	3,61%	COMERCIO	19,99%
	03 - MEDIANA Tramo 1	33,26%	CUYO	1,95%	CONSTRUCCION	9,80%
	04 - MEDIANA Tramo 2	0,26%	NEA	4,69%	INDUSTRIA Y MINERIA	22,44%
			NOA	7,16%	SERVICIOS	21,43%
			PATAGONIA	2,10%		
			REGIÓN METROPOLITANA	74,00%		
AVAL FEDERAL S.G.R.	01 - MICRO	14,28%	BUENOS AIRES INTERIOR	11,55%	AGROPECUARIO	25,88%
	02 - PEQUEÑA	48,58%	CENTRO	12,92%	COMERCIO	21,33%
	03 - MEDIANA Tramo 1	35,94%	CUYO	6,40%	CONSTRUCCION	9,13%
	04 - MEDIANA Tramo 2	1,19%	NEA	2,70%	INDUSTRIA Y MINERIA	30,00%
			NOA	5,83%	SERVICIOS	13,36%
			PATAGONIA	1,67%		
			REGIÓN METROPOLITANA	59,00%		
TOTAL SISTEMA	MICRO	16,49%	BS. AS. INT	13,67%	AGROPECUARIO	35,00%
	PEQUEÑA	40,79%	CENTRO	30,81%	COMERCIO	25,62%

	MEDIANA Tramo 1	40,59%	CUYO	6,36%	CONSTRUCCION	5,00%
	MEDIANA Tramo 2	2,13%	NEA	5,51%	INDUSTRIA Y MINERIA	21,00%
			NOA	7,19%	SERVICIOS	13,50%
			PATAGONIA	3,86%		
			REG. METROP.	33,00%		

CUADRO VII

UTILIZACIÓN POR CADA SGR DEL POTENCIAL DE GARANTÍAS PERMITIDAS.

SGR	SALDO DE GARANTÍA MILLONES DE \$ AI 3/17	APALANCAMIENTO (MAX 400%)
AGROAVAL S.G.R.	928	294
ACINDAR PYMES S.G.R.	2347	283
INTERGARANTIAS S.G.R.	939	268
VÍNCULOS S.G.R.	66	245
CUYO AVAL S.G.R.	474	226
DON MARIO SGR	873	224
CARDINAL S.G.R.	327	219
AFFIDAVIT S.G.R.	218	218
AVALUAR SGR	49	212
ARGENPYMES S.G.R.	313	209
AVAL RURAL S.G.R.	306	202
GARANTIZAR S.G.R.	7704	192
FAE CUYO AVAL	10	184
AVAL GANADERO SGR	193	179
LOS GROBO S.G.R.	1394	174
POTENCIAR SGR	137	171
GARANTÍA DE VALORES S.G.R.	322	170
SOLIDUM S.G.R.	93	163
CONFEDERAR NEA SGR	92	156
AVAL FEDERAL S.G.R.	743	149
AVAL FERTIL S.G.R.	175	146
CONFIABLES SGR	19	143
BLD AVALES S.G.R.	317	135
AVALAR SRG	134	134

AMERICANA DE AVALES SGR	129	129
INTEGRA PYMES S.G.R.	107	127
CAMPO AVAL S.G.R.	213	126
FIDUS SGR	16	121
CRECER	107	105
PYME AVAL S.G.R.	203	102
UNION SGR	80	101
AFIANZAR S.G.R.	21	98
FAE SANTA FE	3	57
FAE INCAA	2	21
FAE PRODAF	0	0
TOTAL	19.407	195

CUADRO VIII

GARANTÍAS PROMEDIO EN CADA SGR Y PORCENTAJES DE NUEVAS PYMES EN LAS OPERACIONES.

SGR	SALDO DE GARANTÍA MILLONES DE \$ AI 3/17	PYME CON GARANTÍA VIGENTES	GARANTÍA PROMEDIO EN MILES	PORCENTAJES NUEVAS PYMES EN LAS OPERACIONES 1º TRIMESTRE 2017
LOS GROBO S.G.R.	1394	285	4891	17%
DON MARIO SGR	873	199	4387	2%
INTERGARANTIAS S.G.R.	939	216	4347	10%
AVALAR SRG	134	43	3116	24%
AGROAVAL S.G.R.	928	313	2965	18%
ACINDAR PYMES S.G.R.	2347	817	2873	22%
AVAL FEDERAL S.G.R.	743	272	2732	16%
UNION SGR	80	30	2667	77%
PYME AVAL S.G.R.	203	82	2476	34%
ARGENPYMES S.G.R.	313	143	2189	28%
GARANTÍA DE VALORES S.G.R.	322	158	2038	17%
CAMPO AVAL S.G.R.	213	107	1991	20%
POTENCIAR SGR	137	72	1903	57%
AVAL FERTIL S.G.R.	175	93	1882	43%
AFFIDAVIT S.G.R.	218	117	1863	24%
CARDINAL S.G.R.	327	183	1787	17%
INTEGRA PYMES S.G.R.	107	64	1672	47%
BLD AVALES S.G.R.	317	226	1403	22%
CUYO AVAL S.G.R.	474	402	1179	33%
AVAL GANADERO SGR	193	172	1122	0,66
AVAL RURAL S.G.R.	306	283	1081	19%

AMERICANA DE AVALES SGR	129	127	1016	13%
GARANTIZAR S.G.R.	7704	7770	992	25%
SOLIDUM S.G.R.	93	104	894	20%
CONFEDERAR NEA SGR	92	108	852	29%
CRECER	107	140	764	81%
AVALUAR SGR	49	76	645	6%
VÍNCULOS S.G.R.	66	168	393	31%
FIDUS SGR	16	44	364	0%
CONFIABLES SGR	19	75	253	50%
AFIANZAR S.G.R.	21	89	236	9%
FAE CUYO AVAL	10	94	106	0%
TOTAL SISTEMA	19.407	11.256	1.724	26%

CUADRO IX

SGR SELECCIONADAS Y CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN.

CRITERIO DE SELECCIÓN	GARANTIZAR	ACINDAR PYME	INTER GARANTÍAS.	AVAL FEDERAL	PYME AVAL
Son Garantías privilegiadas A	X	X	X	X	
Aceptadas por el BNA	X	X		X	
Aceptadas por el BICE	X	X	X	X	X
Operan con los bancos más que el promedio del sistema.	X	X			
Operan con garantías hipotecarias y/o prendarias más que el promedio del sistema.	X				
Dedicación al interior del país más que el promedio del sistema.	X	X			
Prioridad sector agropecuario más que el promedio del sistema.					
Prioridad a la industria y minería más que el promedio del sistema.	X	X	X	X	
Dedicación a la Micro empresa Pyme.	X		X		
Dedicación a la Pymes Pequeñas	X		X	X	
Dedicación a la Pymes Medianas Tramo 1		X			
Uso del Apalancamiento más que el promedio del sistema		X	X		
Garantías individuales inferior al promedio del sistema.	X				
Renovación de carteras igual o mayor del promedio del sistema	X				X
Agilidad en las operaciones.		X	X		X

PUNTO V.5 INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL FONAPYME

Las reglamentación 2017 del FONAPYME al relacionar el total de aprobación de créditos en una provincia a la coparticipación impositiva limita los proyectos radicados en Catamarca de manera muy importante. ES MUY ARRIESGADO PARA EL MINISTERIO LANZAR UNA CAMPAÑA MASIVA DE DIVULGACIÓN PORQUE DE SER EXITOSA LA GRAN MAYORÍA DE LOS SOLICITANTES QUEDARÍAN AFUERA.

La coparticipación de Catamarca es el 2,86 de los impuestos coparticipables.

Las líneas lanzadas a principio de año son las siguientes:

1. FONAPYME AGROINDUSTRIA

a) INVERSIÓN PRODUCTIVA

- Si necesitas comprar máquinas y equipos nuevos vinculados a tu actividad agroindustrial, construir o mejorar la infraestructura de tu PyME, podés acceder a un préstamo de **hasta \$2 millones**.
- **Con una tasa fija del 6% anual** para el área del Plan Belgrano. El plazo es hasta 7 años con un máximo de 12 meses de gracia.
- Se financia hasta 70% del proyecto. Hasta un 20% del total proyecto puede ser para capital de trabajo.

b) CAPITAL DE TRABAJO

- También podés pedir un crédito de **hasta \$1.5 millones** si necesitás comprar materias primas e insumos, pagar salarios, gastos operativos, consultoría para certificar calidad, honorarios profesionales o capacitaciones.
- **Con una tasa fija del 8% anual** para el área del Plan Belgrano. El plazo de dos años por un máximo de 6 meses de gracia.
- Se financia hasta el 100% del proyecto.

c) SUJETO DE CRÉDITO

- Ser un productor primario, micro o PyME que agregue valor a la producción de materias primas o una industria manufacturera y transformadora de productos agroalimentarios y agroindustriales.
- Tu empresa debe estar registrada como PyME en la AFIP

- Puede ser para empresas o para monotributistas. Si es Monotributista se le da hasta el doble del máximo anual de su categoría. Siempre que tenga 6 meses de antigüedad en la categoría. De lo contrario es sobre la categoría anterior.
- Los proyectos deben implementarse en 6 meses excepto que sea para obra, en ese caso puede llegar a 12 meses.

d) EVALUACIÓN.

- Cadena de Valor de Agroindustria hace la evaluación técnica del proyecto.
- El FONAPYME de Producción hace la evaluación económica financiera.

e) MONTO ASIGNADO.

- Se asignan 60 millones. El cupo para Catamarca es el 2,86%.
Es decir el total posible de crédito es de \$1.716.000.

2. FONAPYME MONOTRIBUTO NO AGROPECUARIO.

a) DESTINO DEL CRÉDITO

Si sos monotributista y producís bienes o servicios vinculados a una actividad productiva, podés pedir un crédito para:

- Comprar bienes de capital nuevos o usados
- Instalar, construir o ampliar tu planta productiva
- Comprar materias primas e insumos para la producción
- Adquirir otros recursos destinados a la actividad productiva

b) PLAZO Y MONTO

- Con un plazo de 60 meses a una tasa de 12%, y monto de \$ 10.000 a \$900.000.
- Para conservar la tasa de interés otorgada, el beneficiario deberá dentro de los primeros VEINTICUATRO (24) meses del crédito, incrementar, como mínimo, una categoría de monotributo. En caso de no realizarlo, la tasa de interés vigente se incrementará en CINCO (5) puntos porcentuales

c) REQUISITOS.

- Tenés que ser monotributista y realizar una actividad productiva, o de servicios vinculados a una actividad productiva (salvo los vinculados al sector agropecuario)
- Tener una antigüedad mínima de 6 meses
- Estar categorizado como PyME en www.afip.gob.ar/pymes/
- Están excluidos los menores de 25 años de edad y las personas que tengan deuda en el sistema bancario

d) GARANTÍAS.

- La garantía puede ser un 100 aval de terceros y toda otra garantía que acepta el FONAPYME.
- Los proyectos deben implementarse en 6 meses excepto que sea para obra, en ese caso puede llegar a 12 meses.

e) MONTO ASIGNADO

- Se asignan 50 millones. El cupo para Catamarca es el 2,86%.
Es decir el total posible de crédito es de \$1.430.000.

3. FONAPYME EFICIENCIA ENERGÉTICA

Si tenés un proyecto de inversión para optimizar el uso de energía en tu PyME podés acceder a un préstamo de hasta \$3 millones con una tasa fija de 9%

a) DESTINO DEL CRÉDITO

- Bienes de capital, construcción e instalaciones para ahorro energético.

b) MONTO TASA Y PLAZO

- Desde \$100.000 a \$3 millones, hasta el 70% del proyecto, tasa 9% anual.
- 7 años Periodo de gracia hasta 12 meses,

c) MONTO ASIGNADO

- 15 millones de pesos para todo el país.

**ANEXO I- PRE ACUERDO ENTRE EL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN DE LA NACIÓN
–SUB SECRETARIA DE FINANCIAMIENTO Y EL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y
DESARROLLO DE CATAMARCA SOBRE UN FONAPYME CATAMARCA.**

**FONDO NACIONAL DE DESARROLLO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
(FONAPYME) – PROVINCIA DE CATAMARCA.**

**BASES y CONDICIONES PARA EL LLAMADO A CONCURSO PÚBLICO DE PROYECTOS -
"FONAPYME CATAMARCA"**

OBJETIVO.

ARTÍCULO 1°. El Llamado a Concurso Público de Proyectos "FONAPYME CATAMARCA" está dirigido a apoyar proyectos de inversión orientados a incrementar la capacidad y/o eficiencia en los procesos vinculados con la generación de valor, mediante créditos

Serán considerados aquellos proyectos cuyo desarrollo determine una mejora objetiva en los procesos, entendiéndose por tal:

1. Innovaciones de procesos, productos/servicios destinados a satisfacer demandas insatisfechas en los diferentes mercados.
2. Creación de nuevas líneas de productos/servicios que representen una necesidad en el mercado.
3. Modernización tecnológica de la empresa.
4. Inversiones en infraestructura que tengan por objeto el desarrollo sustentable de la empresa.
5. Mejora de los actuales productos/servicios en características objetivas, como ser calidad, prestaciones u otros atributos.
6. Ampliación de la capacidad instalada a través de la incorporación de bienes de capital asociados a la actividad de la empresa.
7. Incorporación de equipos de producción, automatización y/o robotización que permita reducir costos de producción y/o incrementar su participación en el mercado.

En todos los casos, el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca informara si el proyecto se encuentra dentro del Plan de Desarrollo del Gobierno Provincial y si patrocina el análisis del crédito. En los proyectos que reciban el patrocinio, el FONAPYME evaluará la capacidad técnica, administrativa y económica suficiente para ejecutar el proyecto, la disposición de los recursos de gestión para materializarlo, la aptitud comercial para situar el producto o servicio en el mercado, la capacidad financiera para proporcionar los recursos de contraparte y la devolución del crédito a solicitar.

ATRIBUCIONES DEL FONAPYME

ARTÍCULO 2°. A todos aquellos proyectos que cuenten con recursos propios suficientes para auto financiarse o bien sean susceptibles de ser financiados a través del sistema bancario, el FONAPYME los redireccionará a aquellos programas de financiamiento del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, que de acuerdo a sus características se adapten mejor a los mismos. Dichos proyectos serán evaluados por los Programas, de acuerdo a sus términos y condiciones respectivos, sin perjuicio de su aprobación o rechazo.

DESTINATARIOS

ARTÍCULO 3°. Podrán recibir financiamiento del "FONAPYME CATAMARCA" las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas comprendidas en el Artículo 1° de la Ley N° 25.300 y su modificatoria, y la Resolución N° 24 de fecha 15 de febrero de 2001 de la ex SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMIA y sus normas complementarias y modificatorias y las que en un futuro las reemplacen, y que a su vez, su proyecto haya sido patrocinado por el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca.

ARTÍCULO 4°. Quedarán excluidas del Concurso los fideicomisos, asociaciones sin fines de lucro y las empresas que, habiendo resultado beneficiarias de programas de estímulo financiero otorgados por el FONAPYME y/o el Fondo Nacional para el Desarrollo y Fortalecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FONDYF), no hayan finalizado su relación contractual con este organismo al día de la presentación del proyecto.

Del mismo modo, no serán considerados los proyectos presentados por empresas que se encuentren vinculadas o controladas por sociedades o grupos económicos nacionales o extranjeros que en su conjunto no sean Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES).

En el caso que las empresas se encuentren en proceso concursal o de quiebra, el FONAPYME se reservará el derecho de admisión de los proyectos.

CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO.

ARTÍCULO 5°. Para este Llamado se destinará la suma de PESOS CUARENTA MILLONES (\$40.000.000) con cierres mensuales para la presentación de proyectos operando el último día hábil de cada mes.

La vigencia del Llamado será desde su publicación y hasta agotar el cupo de la disponibilidad de los recursos.

ARTÍCULO 6°. El FONAPYME podrá financiar como máximo hasta el SETENTA POR CIENTO (70 %) del costo total del proyecto. El monto a financiar podrá ser como mínimo la suma de PESOS CIEN MIL (\$ 100.000) Y como máximo la suma de PESOS

TRES MILLONES (\$ 3.000.000). Por otra parte, se aceptará un único proyecto por empresa.

El beneficiario se obliga a cofinanciar como mínimo el TREINTA POR CIENTO (30 %) del costo total del proyecto, que en conjunto con el monto total del financiamiento acordado, constituye el monto total del proyecto.

ARTÍCULO 7°. Plazos:

1. Plazos disponibles: El plazo del crédito podrá ser de hasta OCHENTA Y CUATRO (84) meses según proponga el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca y a prerrogativa del FONAPYME.

2. Tasa de interés: La tasa de interés será del OCHO POR CIENTO (8 %), nominal anual y fija en PESOS (\$)

3. Período de gracia: Para amortización de capital a considerarse a partir de la efectivización del primer desembolso del FONAPYME, se podrá solicitar como máximo hasta 24 meses, según proponga el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca y, a prerrogativa del FONAPYME.

4. Sistema de Amortización: Francés (sistema de cuota total fija, cuota de amortización de capital creciente y cuota de interés decreciente). Las cuotas se determinarán en períodos mensuales, trimestrales o semestrales, de acuerdo a las características del sector económico al que pertenezca la empresa y al resultado de la evaluación por parte del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca y del FONAPYME.

PROYECTOS.

ARTÍCULO 8°._ La ejecución del proyecto no podrá exceder los SEIS (6) meses corridos, excepto cuando el mismo incluya construcción e instalaciones, en cuyo caso no podrá excederse de los DOCE (12) meses corridos. En ambos casos, el plazo máximo de inicio vencerá a los TREINTA (30) días corridos a partir de efectuado el primer desembolso del FONAPYME. Las facturas correspondientes a los proveedores, así como los gastos de contraparte, serán válidos solo a partir de la fecha de presentación del proyecto en el presente Llamado y los mismos deberán corresponderse con las actividades estipuladas en el plan de trabajo propuesto.

ARTÍCULO 9°._ La totalidad de las inversiones incluidas en el proyecto deberán justificarse a través de facturas pro-forma y/o presupuestos con membrete y firma de las empresas emisoras, incluso las que correspondan a la contraparte de la empresa.

Las inversiones totales del proyecto deberán estructurarse según los rubros que se detallan a continuación, y de acuerdo con los requisitos mencionados en cada caso:

1. Bienes de capital vinculados a la actividad de la empresa: se entiende por tales a la maquinaria y equipos nuevos, sin uso, a ser afectados al proceso asociado de generación de valor de la empresa. Se permitirán aquellos bienes de capital de

origen nacional, entendiéndose por tales, los producidos o extraídos en la REPÚBLICA ARGENTINA, siempre que el costo de las materias primas, insumos o materiales nacionales incluidos en el bien considerado, alcancen como mínimo una proporción mayoritaria de su valor bruto de producción. Si por las características del bien a incorporar no se pudiera adquirir en el Territorio Nacional se deberá, en este caso, presentar una nota firmada por el solicitante justificando la excepción. No se contempla en este rubro la adquisición de bienes rodados, excepto para transporte de carga o de pasajeros.

2. Construcción e Instalaciones: inversiones derivadas de construcciones, adaptaciones y mejoras de la infraestructura productiva de la empresa, necesarias para el logro de los objetivos del proyecto. En los proyectos que contemplen construcción en propiedad de terceros, el FONAPYME se reservará el derecho de admisión de los mismos.

3. Materias primas y gastos para la producción: bienes consumibles destinados exclusivamente al proceso de producción, siempre que los mismos se encuentren previstos en el plan de trabajo, evaluándose su pertinencia. El monto total correspondiente a este rubro no podrá exceder el TREINTA POR CIENTO (30 %) del monto a financiar por el FONAPYME pudiéndose financiar por el FONAPYME hasta un QUINCE POR CIENTO (15 %) del monto a financiar por el FONAPYME y el resto podrá imputarse como parte integrante del aporte total del beneficiario.

4. Adquisición de terrenos y/o inmuebles: deberá identificarse claramente su objetivo y estar vinculado al proyecto, evaluándose su pertinencia. Este rubro no será financiado por el FONAPYME y podrá imputarse solamente como parte integrante del aporte total del beneficiario.

5. Consultorías y servicios profesionales: personas o instituciones que, de manera externa a la empresa, tendrán participación directa en el proyecto, realizando consultorías u otro tipo de servicios específicos. Deberá identificarse claramente su objetivo, responsables, funciones, valor y demás características, evaluándose su pertinencia. El monto total correspondiente a este rubro no podrá exceder el CINCO POR CIENTO (5 %) del monto a financiar por el FONAPYME y podrá imputarse solamente como parte integrante del aporte total del beneficiario.

6. Otros recursos: activos intangibles; equipamiento informático; software de aplicación; gastos de nacionalización de bienes de capital y otros conceptos que no puedan ser ubicados en los rubros anteriores, La aceptación de estos gastos quedará sujeta al análisis del FONAPYME. El monto total correspondiente a este rubro no podrá exceder el QUINCE POR CIENTO (15 %) del monto a financiar por el FONAPYME y podrá imputarse solamente como parte integrante del aporte total del beneficiario.

ARTÍCULO 10,- Las siguientes inversiones no serán consideradas aceptables para el cálculo del costo total del proyecto:

1. 1. Recursos humanos u otros, propios de la empresa solicitante que pudieran participar directa e indirectamente en el proyecto.
2. Cancelación de deudas existentes.
3. Transferencias de activos, adquisición de acciones y/o participaciones en el capital social.
4. Inversiones en bienes de uso que no sean imprescindibles para la ejecución del proyecto.
5. Cualquier inversión realizada con fecha anterior a la presentación del proyecto en la presente Convocatoria, a excepción de la adquisición de terrenos y/o inmuebles.
6. Todo otro gasto o inversión innecesaria para el logro de los resultados previstos en el proyecto.
7. Incorporación de bienes usados.
8. Adquisición de bienes rodados, excepto para transporte de carga o de pasajeros.
9. Compra de bienes de capital para su posterior arrendamiento. No se consideran como tales los contratos de franchising.

ADMISIBILIDAD DE PROYECTOS.

ARTÍCULO 11.- Podrán ser admitidos los proyectos que presenten empresas unipersonales, sociedades comerciales, sociedades de los tipos autorizados que no se constituyan regularmente (ejemplo sociedades de hecho), como así también Uniones Transitorias (UT), Cooperativas y Clúster de Empresas, que ofrezcan garantías que resulten suficientes a criterio del Comité de Inversiones del FONAPYME.

ARTÍCULO 12.- Los proyectos de empresas que hayan resultado rechazados por el Comité de Inversiones del FONAPYME no podrán participar de las Convocatorias del Programa por el lapso de DOCE (12) meses, contabilizados a partir de la fecha de la impugnación.

REQUISITOS DE PRESENTACIÓN.

ARTÍCULO 13.- Las empresas deberán presentar al Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca una nota de solicitud, la cual tendrá carácter de declaración jurada, en la que se dejará constancia si se halla o no enmarcada en alguna de las causales de exclusión del concurso mencionadas precedentemente, como así también que se encuentra de acuerdo con lo estipulado en estas Bases y Condiciones, incluyendo la Idea Proyecto, la estructura de la inversión a realizar y el tipo y monto de garantías ofrecidas. Obtenido el patrocinio del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca, las empresas deberán cargar un Formulario

web con información relativa a ellas y al proyecto en cuestión. Solamente a aquellas presentaciones que cumplan con los requisitos básicos de las presentes Bases y Condiciones, se les enviará un correo electrónico que contendrá el "Formulario de Presentación Proyectos", el cual deberá ser cumplimentado por la empresa requirente.

GARANTÍAS.

ARTÍCULO 14.- 1. En todos los casos se considerará el valor de las garantías conformadas de acuerdo al dictamen de tasación. Las garantías permitidas serán consideradas de acuerdo al siguiente orden de preferencia, y en todos los casos podrá complementarse entre si para cubrir el 100% del crédito solicitado:

a) Aval de Sociedades de Garantías Recíprocas (S.G.R.) que cubran el CIENTO POR CIENTO (100 %) del monto total del crédito solicitado.

b) Fianza de Fondos de Garantías Provinciales o Fondos Específicos integrados con recursos provinciales (en S.G.R.) que cubran el CIENTO POR CIENTO (100 %) del monto total del crédito solicitado.¹

c) Prenda en Primer Grado sobre máquinas y equipos, que se encuentren en condiciones de ser tasados dentro del Territorio Nacional al momento de la instrumentación de las garantías del préstamo a otorgar, cubriendo el CIENTO POR CIENTO (100 %) del monto total del crédito solicitado.

d) Hipoteca en Primer Grado sobre inmuebles propios con títulos perfectos cubriendo el CIENTO POR CIENTO (100 %) del monto total del crédito solicitado.

e) Cesión de facturas con recurso, que cubra el CIENTO DIEZ POR CIENTO (110 %) del monto total del crédito solicitado.

f) Garantías de bienes ofrecidos por terceros, cubriendo el CIENTO VEINTE POR CIENTO (120 %) del monto total del crédito solicitado.

g) Fianzas generales de los socios del proyecto y/o de terceros cubriendo el CIENTO VEINTE POR CIENTO (120 %) del monto total del crédito solicitado.

h) Toda otra garantía que considere viable el FONAPYME.

2. El FONAPYME se reserva el derecho de rechazar, total o parcialmente, las garantías ofrecidas por el beneficiario, de acuerdo a sus características y al resultado de evaluación.

3. Todo crédito destinado a Sociedades de Hecho y empresas unipersonales deberán estar respaldados con un seguro de vida otorgado por una entidad aseguradora, la cuál será a satisfacción del FONAPYME, debidamente endosado a favor del BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA, entidad autárquica en el ámbito del MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS PÚBLICAS.

ARTÍCULO 15.- Para que las presentaciones sean admitidas, los interesados deberán cumplir con todos y cada uno de los siguientes requisitos:

1. Realizar la presentación de la información y documentación requerida en el FONAPYME.
2. Cada proyecto, junto a la documentación requerida para cada caso, se entregará encarpetao (no anillado), en hojas tamaño A4, en un juego original. Se deberán firmar todas y cada una de las hojas de los formularios y de la documentación anexa presentada. A su vez, deberá acompañarse en soporte digital, con identificación de la empresa, según consta en el Formulario de Presentación de Proyectos, debidamente completado.
3. Aquellas actividades que sean objeto del financiamiento a otorgar por el FONAPYME, de acuerdo al Plan de trabajo del proyecto presentado, deberán estar respaldadas por presupuesto o factura pro-forma, con membrete y firma de la empresa emisora y de la empresa solicitante, salvo que las facturas pro-forma correspondan a bienes a adquirir en el exterior, en cuyo caso no será necesaria la firma de la empresa emisora. Una vez instrumentado el préstamo, se deberá presentar factura, recibo y/o extracto bancario, según corresponda, a fin de poder desembolsar el crédito.
4. Se aceptará un máximo de DIEZ (10) proveedores por cada rubro en los cuales se realicen las inversiones, entendiéndose por ello, adquisición de bienes de capital, construcción e instalaciones, materias primas para la producción, consultorías, servicios profesionales y otros recursos. La cantidad de facturas a presentar por cada proveedor no podrá ser superior a DIEZ (10), siendo el monto mínimo aceptado para cada una de ellas la suma de PESOS CINCO MIL (\$ 5.000) si el monto acordado fuese inferior a PESOS SEISCIENTOS MIL (\$ 600.000). Si el monto acordado fuese superior a PESOS SEISCIENTOS MIL (\$ 600.000), el monto mínimo aceptado para cada una de las facturas presentadas será de PESOS DIEZ MIL (\$ 10.000).
5. Las acciones emanadas de la implementación del proyecto no deberán generar un impacto ambiental desfavorable, lo cual será cotejado por el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca al patrocinar el proyecto.

LISTADO DE DOCUMENTACIÓN SOLICITADA.

ARTÍCULO 16.- El listado de la documentación solicitada se describe a continuación de acuerdo a la clasificación de la empresa:

1. Para todas las empresas:
 - a) Nota de patrocinio emitida por el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca

- b) Planilla de presentación del proyecto, proporcionado por el FONAPYME, que deberá ser presentada en soporte digital y copia impresa en hoja tamaño A4 firmada por el representante del proyecto.
- c) Facturas pro-forma y/o presupuestos con membrete y firmas de las empresas emisoras y del solicitante referidas a la totalidad de las inversiones incluidas en el plan de trabajo del formulario de presentación de proyecto.
- d) Documentación probatoria de la existencia de las garantías ofrecidas (escritura con título perfecto y planos aprobados y/o factura de compra). Cuando el bien ofrecido es de terceros, se deberá presentar carta de compromiso del titular del bien prestando conformidad para garantizar el préstamo.
- e) Los solicitantes podrán suministrar elementos que justifiquen el financiamiento por parte de otras fuentes (aporte de socios, directores o préstamos de terceros, proveedores, bancos comerciales u otra institución financiera), si correspondiere.
- f) Los solicitantes podrán suministrar elementos objetivos que brinden mayores fundamentos a los ingresos proyectados como, por ejemplo, notas de pedido, órdenes de compra, contratos de provisión de bienes o servicios o estudio de mercado realizado por un profesional competente.
- g) Folletos con las características de los productos, descripciones técnicas, presupuestos y detalles de características técnicas de los equipos a incorporar y/o planos en caso de modificaciones de infraestructura.

2. Para Personas Jurídicas (S.A., S.R.L. u otra denominación):

- i) Contrato social/estatuto y sus modificaciones (de corresponder) inscripto ante el organismo de contralor pertinente (IGJ o Registros de Comercio Provinciales) y actas con distribución de cargos. Toda la documentación deberá remitirse en copia debidamente legalizada.
- j) Copia de los documentos de identidad y última manifestación de bienes de los socios o directivos de la firma.
- k) Copia del formulario actualizado DDJJ 931 de aportes y contribuciones (SICOSS), si correspondiere.
- l) Copia de las inscripciones en Direcciones de Rentas Jurisdiccionales, si correspondiere.
- m) Copia del último balance auditado y certificado ante el Consejo Profesional correspondiente.
- n) Copia de la habilitación municipal, si correspondiere.
- o) Copia de la escritura del inmueble propio de la empresa sobre el cual se realiza el proyecto (o del contrato de alquiler con vigencia igual o mayor al plazo del proyecto), si correspondiere.

- p) Acta de posesión pacífica de Juez de Paz y Certificado de la Dirección Provincial de Colonización por el cual se certifica posesión y que el lote no tiene otros dueños visibles, si correspondiere.

3. Para Personas Humanas (Monotributistas y Responsables Inscriptos):

- a. Copia del documento de identidad de los titulares y de sus cónyuges de corresponder.
- b. Copia de la última manifestación de bienes personales.
- c. Copia de las 2 últimas DDJJ del Impuesto a las Ganancias. Para monotributistas, últimos 6 pagos del impuesto.
- d. Copia del formulario actualizado DDJJ 931 de aportes y contribuciones (SICOSS), si correspondiere.
- e. Copia de la habilitación municipal, si correspondiere.
- f. Copia de la escritura del inmueble propio de la empresa sobre el cual se realiza el proyecto (o del contrato de alquiler con vigencia igual o mayor al plazo del proyecto), si correspondiere.
- g. Acta de posesión pacífica de Juez de Paz y Certificado de la Dirección Provincial de Colonización por el cual se certifica posesión y que el lote no tiene otros dueños visibles, si correspondiere.

CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROYECTOS.

ARTÍCULO 17.- Los criterios que se tendrán en cuenta para la selección de los proyectos serán ponderados de acuerdo a lo establecido por el FONAPYME, y tendrán en cuenta tanto la factibilidad empresarial, técnica y económica-financiera de la empresa, de acuerdo al proyecto considerado.

I. Factibilidad Empresarial:

La empresa debe acreditar que posee los recursos humanos, tecnológicos y la estructura necesaria para garantizar una adecuada ejecución del proyecto y que su implementación resulta necesaria, dadas las características de su estrategia general.

Las actividades declaradas en el proyecto deben poder ser auditadas y ser claramente compatibles con el objetivo del Llamado, tanto por los recursos incluidos como los resultados esperados.

Se valorará positivamente si la empresa posee antecedentes favorables respecto a la implementación de proyectos de similar naturaleza, así como también, si el proyecto genera nueva mano de obra a incorporar al proceso productivo de la empresa. Por último, se valorará tanto la experiencia empresarial en el rubro como las

vinculaciones que puedan complementar su capacidad para el logro de los objetivos del proyecto.

2. Factibilidad Técnica:

La empresa debe acreditar alguno de los siguientes objetivos particulares:

- a) Innovaciones de procesos y productos/servicios destinados a satisfacer demandas insatisfechas en los diferentes mercados.
- b) Modernización tecnológica de la empresa.
- c) Inversiones en infraestructura que tengan por objeto el desarrollo sustentable de la empresa.
- d) La mejora de los actuales productos/servicios o líneas de productos/servicios en características objetivas, como ser calidad, prestaciones y otros atributos.
- e) La ampliación de la capacidad instalada de la empresa; el "incremento de la eficiencia en la producción de productos/servicios o líneas de productos/servicios actuales.
- f) La incorporación de equipos de producción, automatización y/o robotización que permita reducir costos de producción y/o incrementar su participación en el mercado.
- g) Reducción del impacto ambiental de acuerdo a las características del proyecto y la información proporcionada.
- h) Que las erogaciones necesarias para la ejecución del proyecto sean adecuadas y pertinentes en sus características y razonables en su valor.
- i) Que exista una adecuada relación costo-beneficio.

3. Factibilidad Económica - Financiera:

Serán consideradas prioritarias las solicitudes emanadas de empresas cuyos proyectos contribuyan a mejorar la rentabilidad de la empresa y la capacidad de generar los recursos necesarios para afrontar la carga impositiva y previsional, así como permitir la amortización del capital e intereses en el plazo del crédito solicitado. Asimismo, ello implica la demostración sobre la capacidad de aporte de contraparte para completar la totalidad de inversiones necesarias.

Se tendrá especialmente en cuenta las posibilidades reales de concreción de los ingresos proyectados. Por ello, cuando el proyecto implique desarrollos de nuevos productos/servicios, la llegada a nuevos mercados o bien el incremento de ventas supere el nivel actual, los interesados deberán suministrar elementos objetivos que den fundamento a los ingresos proyectados.

Por otra parte, se valorará positivamente aquellos proyectos cuyos objetivos incluyan: aumentos de las exportaciones de la empresa, sustitución de importaciones

de insumos estratégicos, un incremento del valor agregado de la producción y/o el desarrollo de las economías regionales de acuerdo a la información suministrada.

MECANISMO DE PRESENTACIÓN.

ARTÍCULO 18.- La presentación contempla las siguientes instancias, según su secuencia cronológica:

a) Presentación del proyecto: Las presentaciones iniciales de las empresas se realizarán a través del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca, para obtener la nota de patrocinio.

b) Solamente a aquellas presentaciones que cumplan con los requisitos básicos de las presentes Bases y Condiciones y que cuenten con el patrocinio del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca, se les enviará un correo electrónico que contendrá el "Formulario de Presentación de Proyectos", el cual deberá ser cumplimentado por la empresa requirente. La recepción de las presentaciones tendrá lugar, en la Mesa de Entradas de la Dirección de Despacho y Mesa de Entradas dependiente de la SUBSECRETARÍA DE COORDINACIÓN del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, sita en Av. Julio A. Roca 651, Planta Baja, Sector 11/12, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, o en las oficinas que designe en su página web el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca.

Los proyectos de inversión de este Llamado serán recibidos a partir de la publicación de la presente resolución en el Boletín Oficial y hasta agotar el cupo de la disponibilidad de los recursos.

c) Diagnóstico: las empresas solicitantes podrán ser objeto de un diagnóstico realizado por personal que designe el FONAPYME, el cual podrá incluir, al menos, una visita a la empresa.

d) Admisión de proyectos: el FONAPYME realizará un control formal de las presentaciones que tendrá como objetivos verificar si los proyectos cumplen con los requisitos establecidos por las Bases y Condiciones y determinar si tanto la empresa como el proyecto propuesto satisfacen los requerimientos necesarios para participar del Concurso. Cuando la documentación presentada resulte incompleta de acuerdo a los requisitos de admisión establecidos y al listado de documentación solicitada en las presentes Bases y Condiciones, se le dará al solicitante un plazo de dos semanas para completar la información. De no cumplir y, en consecuencia, no sea posible su evaluación de acuerdo a los criterios de selección de proyectos, los mismos no serán admitidos.

ARTÍCULO 19.- Por tratarse de un Concurso Público los proyectos deberán ser presentados en forma completa de acuerdo a las condiciones establecidas en los formularios e instructivos proporcionados y adjuntar toda la documentación requerida, los cuales estarán a disposición de los interesados en la página web

www.industria.gob.ar/fonapyme/ del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN y en la página web del Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca.

MECANISMO DE SELECCIÓN Y EVALUACIÓN.

ARTÍCULO 20.- A los QUINCE (15) días hábiles posteriores a cada fecha de cierre del Concurso se confeccionará un acta donde consten todos los proyectos presentados. Se seleccionarán proyectos para ingresar al área de evaluación hasta agotamiento de la disponibilidad. En caso de que ello no sucediera, se podrán seleccionar proyectos de acuerdo a la Resolución N° 24 de fecha 15 de febrero de 2001 de la ex SECRETARÍA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMÍA Y sus modificaciones y las que en un futuro las reemplacen. Serán consideradas prioritarias las solicitudes de acuerdo al orden cronológico de presentación.

Por su parte, no serán consideradas prioritarias las solicitudes de empresas o personas humanas que hayan sido beneficiarias del Programa previamente.

ARTÍCULO 21.- Los proyectos admitidos serán evaluados y elevados al Comité de Inversiones del FONAPYME para su tratamiento definitivo, Aquellos que resulten aprobados se notificarán al solicitante y al BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA para la instrumentación de las Garantías y Liquidación del Crédito.

En las reuniones del Comité de Inversiones del FONAPYME en las que se evalúen proyectos del FONAPYME Catamarca participara un delegado designado por el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca.

ARTÍCULO 22.- El BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA citará a las empresas con proyectos aprobados para la instrumentación del préstamo, acreditación de poder y conformación de la garantía. El Comité de Inversiones del FONAPYME fijará un plazo límite para que la empresa beneficiaria se presente y constituya garantías previas al desembolso, el cual no será superior a los TREINTA (30) días hábiles a partir de la notificación bancaria.

ARTÍCULO 23.- El BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA, o cualquier otra entidad financiera que designe el MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, procederá a desembolsar los préstamos aprobados. Cuando las inversiones a financiar impliquen compras a terceros se efectivizará contra presentación de facturas mediante acreditación de los fondos en la cuenta del proveedor.

El plazo y modalidad de desembolso se determinará de acuerdo a las siguientes condiciones:

1. Máximo de CINCO (5) desembolsos si el monto solicitado FONAPYME es inferior a PESOS SEISCIENTOS MIL (\$ 600.000).
2. Máximo de SEIS (6) desembolsos si el monto solicitado al FONAPYME es superior a PESOS SEISCIENTOS MIL (\$ 600.000).

Para los proyectos de inversión que incluyan construcción e instalaciones, los beneficiarios podrán solicitar un adelanto en cuenta del VEINTE POR CIENTO (20 %) del monto total acordado para dicho rubro, quedando el segundo desembolso sujeto a la presentación por parte de la empresa beneficiaria del certificado de avance de obra, así como la documentación respaldatoria de su correspondiente aporte de contraparte.

ARTÍCULO 24.- La SECRETARÍA DE EMPRENDEDORES Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA llevará un registro de las presentaciones que se efectúen.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL LLAMADO A CONCURSO.

ARTÍCULO 25.- Los proyectos deberán ejecutarse en el ámbito de la provincia de Catamarca.

RESERVAS DEL FONDO NACIONAL DE DESARROLLO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONAPYME).

ARTÍCULO 26.- Cualquier incumplimiento en las condiciones establecidas para el presente Llamado a Concurso Público, así como también la omisión o falseamiento de los datos consignados, darán lugar a la desestimación del proyecto presentado de forma irrecurrible en cualquiera de las instancias del concurso establecidas en las presentes Bases y Condiciones.

ARTÍCULO 27.- Las empresas se comprometen a presentar, a requerimiento del FONAPYME, toda la información vinculada al proyecto y/o a la empresa.

ARTÍCULO 28.- El crédito solicitado podrá ser cedido en los términos de los Artículos 70 a 72 de la Ley N° 24.441.

OBLIGACIONES DE LOS BENEFICIARIOS.

ARTÍCULO 29.- El solicitante deberá utilizar los recursos, bienes y servicios financiados exclusivamente para la ejecución de las acciones previstas en el proyecto. En el caso de no ejecutar las acciones previstas del proyecto, de acuerdo a las normas técnicas generalmente aceptadas, quedarán sin efecto los desembolsos que en ese momento estuvieren pendientes de entrega y se le exigirá el total reintegro de la deuda como si fuera de plazo vencido.

ARTÍCULO 30.- El solicitante deberá individualizar los gastos que demande la ejecución del proyecto en sus registros contables, discriminándolos por fuente de financiamiento, y conservar la documentación de respaldo de todas y cada una de las erogaciones destinadas a la ejecución del proyecto de modo tal que puedan ser objeto de verificación, como mínimo, durante los CINCO (5) primeros años posteriores al desembolso.

ARTÍCULO 31.- El solicitante deberá comunicar al Comité de Inversiones del FONAPYME toda novedad de importancia que pudiera afectar el desarrollo del proyecto, alterar el cumplimiento de lo establecido en las Bases y Condiciones,

afectar las garantías o cualquier otro principio de buena fe que deba ponerse en conocimiento de la contraparte.

DE LA ACEPTACIÓN DE LAS BASES Y CONDICIONES.

ARTÍCULO 32.- Las decisiones emanadas del FONAPYME referidas a las condiciones de otorgamiento crediticio de las presentaciones serán inapelables, no existiendo instancias o mecanismos de revisión en ninguna de las etapas del concurso.

ARTÍCULO 33.- El beneficiario autoriza al FONAPYME a publicar información general de la empresa y el proyecto, como así también a recibir inspecciones, exhibir lugares o cosas y prestar la más amplia colaboración para el seguimiento de su desarrollo.

ARTÍCULO 34.- La participación en el concurso implica el conocimiento y la aceptación de estas Bases y Condiciones.

ANEXO II PROPUESTA CONTRATO CONSTITUCIÓN FIDEICOMISO DE GARANTÍAS CATAMARCA PYME

....., en calidad de fiduciario (en adelante el "Fiduciario"), con domicilio en de la Ciudad de Buenos Aires, representado en este acto por los abajo firmantes en su carácter de apoderados del Fiduciario, Agro Industrias Catamarca Sociedad del Estado (**AICAT S.E.**), en calidad de fiduciante (en adelante el "Fiduciante"), con domicilio Sarmiento 589 3º Piso San Fernando del Valle de Catamarca, Catamarca, representada por los abajo firmantes en su carácter de apoderados, constituyen el FIDEICOMISO CATAMARCA PYMES conforme a las siguientes cláusulas:

SECCIÓN PRELIMINAR

DEFINICIONES

A los efectos de la interpretación de este Contrato, los términos en mayúscula tienen el significado que se asigna a continuación.

"Acreedores": Son los Bancos, organismos Gubernamentales o terceros que hubieren otorgado créditos a las Pymes Seleccionadas y hubieren recibido garantías por parte del Fideicomiso.

"Agente de Control y Revisión": tiene el significado asignado en el artículo 3.11.

"Bienes Fideicomitidos": Son los aportados por el Fiduciante al Fideicomiso, los Fondos Líquidos Disponibles y el rendimiento de la inversión de los Fondos Líquidos Disponibles.

"CCC": significa el Código Civil y Comercial.

"Comité de Garantías": será designado por el Ministerio, tiene el significado asignado en artículo 3.4 bis.

"Consultor de Orientación y Consolidación de Proyectos": que será designado por el Ministerio, tiene el significado asignado en artículo 3.5.

"Contrato": significa el contrato que rige el Fideicomiso, cuyos términos y condiciones se vuelcan en el presente.

"Créditos Garantizados": Son los créditos a otorgar por los Acreedores a las Pymes Seleccionadas y que contarán con garantía del Fideicomiso.

"Cuenta Fiduciaria": es la cuenta bancaria que abrirá el Fiduciario en un banco a su elección.

"Días Hábiles": significa los días en que las entidades financieras no están obligadas a cerrar en la Ciudad de Buenos Aires.

“Dirección Electrónica”: tiene el significado asignado en el artículo 6.1.

“Fideicomisario”: es el Fiduciante.

“Fideicomiso”: es el Fideicomiso Catamarca Pymes que se constituye en virtud del presente Contrato.

“Fiduciante”: es Agro Industrias Catamarca Sociedad del Estado (AICAT S.E).

“Fiduciario”: es Gestión Argentina S.A. o la entidad que la sustituya en esa función.

“Fondo de Gastos”: tiene el significado asignado en el artículo 1.6.

“Fondos Líquidos Disponibles”: tiene el significado asignado en el artículo 2.21.

“Garantías”: Son las Garantías otorgadas en favor de las Pymes Seleccionadas por el Ministerio, en un todo de conformidad con el procedimiento de selección establecido en la Sección III.

“Gastos del Fideicomiso”: constituirán gastos del Fideicomiso, los siguientes: (a) los gastos e impuestos aplicables a la constitución, administración y liquidación del Fideicomiso; (b) cualquier tributo, carga, derechos u otras contribuciones presentes o futuras, que graven al Fideicomiso, a los Bienes Fideicomitados o los ingresos derivados del producido de dichos Bienes Fideicomitados; (c) la retribución del Fiduciario; (d) la retribución del Agente de Control y Revisión; (e) todo gasto que se derive, devengue, cobre o en que se incurra con ocasión de la adquisición, custodia, administración, enajenación, rescate, reinversión o cesión de los activos del Fideicomiso, mantenimiento de cuentas y los gastos relacionados con las mismas, y gastos de custodia; (f) honorarios profesionales de abogados, auditores, asesores impositivos, el Consultor de Orientación y Consolidación de Proyectos, u otros profesionales cuyos servicios sea necesario contratar para el adecuado funcionamiento del Fideicomiso o para la inversión de sus recursos; (g) litis expensas, costas, honorarios profesionales y otros gastos de orden procesal en que se incurra con ocasión de la representación en juicio de los intereses del Fideicomiso; (h) los relativos a la liquidación y terminación del Fideicomiso, y en su caso la retrocesión de activos o liberación de fondos a favor del Fiduciante en su carácter de Fideicomisario.

“Liquidación Final”: tiene el significado asignado en el artículo 2.22.

Ministerio: Es el Ministerio de Producción y Desarrollo de la Provincia de Catamarca.

“Patrimonio Fideicomitado”: significa (i) los Bienes Fideicomitados; (ii) los fondos depositados en la Cuenta Fiduciaria, (iii) los Fondos Líquidos Disponibles y el producido de la inversión y reinversión de dichos fondos, con sus aumentos y disminuciones, según lo dispuesto en el presente, y (iv) todos los activos derivados de la conversión, voluntaria o involuntaria, de cualquiera de los conceptos anteriores.

“Pautas para la Selección de Pymes y Proyectos”: Son las pautas para la selección de Pymes y Proyectos que se detallan en el artículo 3.8.

“Persona Indemnizable”: tiene el significado asignado en el artículo 2.13.

“PYMES Seleccionadas”: Son las PYMES seleccionadas por el Ministerio y que recibirán garantías de parte del Fideicomiso conforme lo establecido en la Sección III.

“Reservas”: tiene el significado asignado en el artículo 2.15.

“Sociedades de Garantía Recíproca”. Son las Sociedades de garantía recíproca que otorguen garantías en favor de las Pymes Seleccionadas y que reciban a su vez contragarantías por parte del Fideicomiso u otorguen con éste garantías en forma conjunta a las Pymes Seleccionadas.

“Sumas Disponibles”: Es el monto resultante de detraer de las sumas existentes en el Patrimonio Fideicomitado, las sumas correspondientes a las Garantías otorgadas y que se encuentran vigentes y al Fondo de Gastos.

“UIF”: significa la Unidad de Información Financiera.

SECCIÓN I

CONSTITUCIÓN DEL FIDEICOMISO.

Artículo 1.1. Constitución del Fideicomiso. El Fiduciante y el Fiduciario constituyen el Fideicomiso Financiero CATAMARCA PYMES, que se integrará con el aporte de \$ 20.000.000 (pesos veinte millones) a efectuar por el Fiduciante dentro de los quince días de suscripto el presente. En caso de que el aporte no sea efectuado dentro del plazo estipulado, el presente Fideicomiso quedará resuelto de pleno derecho.

Los bienes del Fiduciario no responderán por las obligaciones contraídas en la ejecución del Fideicomiso. Estas obligaciones serán exclusivamente satisfechas con los Bienes Fideicomitados, conforme lo dispone el artículo 1687 del CCC.

Artículo 1.2. Plazo de duración: La duración del Fideicomiso se extenderá hasta la cancelación del último Crédito Garantizado, sin perjuicio de su continuación por las tareas de liquidación. Sin perjuicio de ello el plazo de duración máxima del presente Fideicomiso será de diez (10) años, salvo prórroga expresa que se acuerde entre el Fiduciario y el Fiduciante, aunque en ningún caso excederá el plazo legal de 30 años.

Artículo 1.3. Bienes Fideicomitados. Se considerarán Bienes Fideicomitados el aporte inicial a efectuar por el Fiduciante, y los aportes que el mismo pueda realizar en el futuro. También se considerarán Bienes Fideicomitados los activos en que estén invertidos los Fondos Líquidos Disponibles.

Artículo 1.4. Objeto del Fideicomiso. El Fiduciario procederá a otorgar garantías en favor de las Pymes Seleccionadas por el Ministerio, en un todo de conformidad con lo dispuesto en la Sección III.

Artículo 1.6. Fondo de Gastos. De las sumas aportadas por el Fiduciante, \$ _____ (pesos _____) se destinarán al fondo de gastos del Fideicomiso (el “Fondo de Gastos”).

SECCIÓN II

DEL FIDUCIARIO

Artículo 2.1. Funciones. El Fiduciario podrá ejercer todos los derechos, facultades y privilegios inherentes a la propiedad fiduciaria respecto de los Bienes Fideicomitidos con el alcance y las limitaciones establecidas en el Libro Tercero, Título IV, Capítulo 30 del CCC. Para ello el Fiduciario se compromete a actuar con la prudencia y diligencia del buen hombre de negocios que actúa sobre la base de la confianza depositada en él.

Artículo 2.2. Legitimación. A los fines del cumplimiento de sus obligaciones, el Fiduciario se encontrará legitimado para ejercer todas las acciones que a su leal saber y entender, actuando con normal diligencia, considere necesarias o convenientes para adquirir, constituir, conservar, perfeccionar y defender el patrimonio fideicomitido dentro de los términos y limitaciones del Libro Tercero, Título IV, Capítulo 30 del CCC y en cumplimiento de las funciones que se le asignan por el presente Contrato.

Artículo 2.3. Facultades. Sin que implique limitación de lo expresado precedentemente, el Fiduciario estará facultado para:

- (a) Adquirir, recibir, conservar, y enajenar los Bienes Fideicomitidos;
- (b) Pagar impuestos, gravámenes, honorarios, comisiones, gastos y cualquier otro costo que sea un Gasto del Fideicomiso;
- (c) Otorgar las garantías aprobadas por el Ministerio, suscribiendo al efecto toda la documentación necesaria para su instrumentación.
- (d) Recibir pagos y otorgar recibos;
- (e) Iniciar, proseguir, contestar, rechazar y desistir cualquier acción, juicio o procedimiento en cualquier clase de tribunal (judicial, arbitral o administrativo) con relación al Fideicomiso o a los Bienes Fideicomitidos, con facultades de realizar acuerdos, transacciones, avenimientos, conciliaciones o cualquier otra forma de terminación de pleitos y disputas;
- (f) Otorgar poderes y mandatos generales y/o especiales a personas que se desempeñen en representación del Fiduciario;
- (g) Celebrar, ceder, rescindir y resolver contratos celebrados por el Fiduciario en cumplimiento de la ejecución del Fideicomiso;

(h) Realizar todos los actos necesarios o deseables a fin de administrar el Fideicomiso, con las más amplias facultades de conformidad con lo previsto en el presente.

Artículo 2.4. Deberes. El Fiduciario empleará en el ejercicio de la propiedad fiduciaria de los Bienes Fideicomitados la prudencia y diligencia de un buen hombre de negocios, cumpliendo acabadamente con los compromisos que asume y tomará periódicamente las medidas razonables que, a su leal saber y entender, y actuando con normal diligencia, considere necesarias o convenientes para la mejor protección de los derechos del Fiduciante y de los Acreedores.

En los supuestos en que el Fiduciario reciba o deba recibir instrucciones del Fiduciante, éste no estará obligado a ejecutar las mismas (i) si las instrucciones fueran manifiestamente irrazonables y/o (ii) no se le hubieren ofrecido garantías o indemnidades razonables con respecto a los costos, gastos o responsabilidades que pudieran incurrirse como consecuencia de dicho accionar. Sin perjuicio de lo establecido por los artículos 1674, 1676 y 1687 del CCC, el Fiduciario quedará eximido de responder por eventuales daños y perjuicios en caso de haber actuado en cumplimiento de instrucciones recibidas del Fiduciante.

Artículo 2.3. Declaraciones y garantías. El Fiduciario declara y garantiza que:

(a) La formalización y cumplimiento del Fideicomiso, y de los actos que son su consecuencia se encuentran dentro de sus facultades y objeto social, y que para su debida formalización y cumplimiento no se requiere de autorización alguna por parte de cualquier órgano o autoridad;

(b) No está pendiente ni es inminente según su leal saber y entender ninguna acción ante los tribunales, organismos gubernamentales o árbitros y ningún proceso que afecte al Fiduciario y pueda tener un efecto adverso y significativo sobre su situación financiera o sus operaciones, o que pueda afectar la validez o exigibilidad del presente Contrato;

(c) Está debidamente inscripto como sociedad anónima, opera válidamente y existe bajo las leyes que rigen su constitución y existencia;

(d) Cada documento que suscriba evidenciará una obligación válida y vinculante para el Fiduciario y exigible de conformidad con sus términos, excepto en la medida en que su exigibilidad pueda estar limitada por las leyes de concursos y quiebras aplicables y los principios generales del derecho;

(e) La concreción de las operaciones previstas en el presente Contrato no resultará en el incumplimiento de ninguna cláusula o disposición del estatuto del Fiduciario; ni resultará en el incumplimiento de cualquier cláusula o disposición de, o se opondrá a, o constituirá un incumplimiento bajo, o resultará en la exigibilidad anticipada de, cualquier obligación bajo cualquier contrato, escritura, acuerdo de préstamo o crédito u otro instrumento a los cuales esté sujeto el Fiduciario o sus bienes, ni resultará en la violación de cualquier ley a la que esté sujeto él o sus bienes, cuyo

incumplimiento o violación pudiere afectar en forma significativamente adversa su capacidad de cumplir con las disposiciones del presente;

(f) Ha verificado que los bienes objeto del presente Fideicomiso tienen su origen en actividades lícitas.

Artículo 2.7. Obligaciones a cargo del Fiduciario. Sin perjuicio de las demás obligaciones asumidas bajo este Contrato, el Fiduciario se obliga a:

- (a) Adquirir la propiedad fiduciaria sobre los Bienes Fideicomitados.
- (b) Otorgar las garantías a las Pymes Seleccionadas siempre que su hubiere cumplido con lo dispuesto en la Sección III.
- (c) Llevar la contabilidad del Fideicomiso.
- (d) Rendir cuentas.
- (e) Invertir en forma transitoria los Fondos Líquidos Disponibles.

Artículo 2.8. Remuneración del Fiduciario. El Fiduciario tendrá derecho a cobrar en concepto de comisión por su función la suma de \$ ____ (pesos _____) mensuales más IVA desde _____ hasta la extinción del Fideicomiso o la declaración de un caso de disolución anticipada que implique la necesidad de liquidar el Patrimonio Fideicomitado.

Artículo 2.9. No afectación de recursos propios. El Fiduciario no está obligado a afrontar con recursos propios cualquier tipo de gastos y/o costos que constituyan o no un Gasto del Fideicomiso.

Artículo 2.10. Mora del Fiduciario. Todo incumplimiento por parte del Fiduciario a sus obligaciones legales y contractuales, que no fuera subsanado dentro del plazo de diez (10) Días Hábiles de ser intimado a ello por el Fiduciante, importará su constitución en mora.

Artículo 2.11. Responsabilidad del Fiduciario. Los bienes del Fiduciario no responderán por las obligaciones contraídas en la ejecución del Fideicomiso, las que serán exclusivamente satisfechas con los Bienes Fideicomitados, conforme lo dispuesto en el artículo 1687 del CCC. El Fiduciario será responsable actuando en esta calidad en caso de dolo y de culpa, conforme a los artículos 1686 y 1687 del CCC, así calificada por laudo firme del Tribunal Arbitral. El Fiduciario no efectuará declaración alguna acerca del valor, riesgo o condición de los Bienes Fideicomitados. En tanto no forma parte de la manda fiduciaria la administración de los Bienes Fideicomitados, el Fiduciario no será responsable frente al Fiduciante ni terceros por los actos u omisiones del Ministerio y/o del Comité de Garantías vinculadas al Proceso de Selección de Pymes o cualquier otra actuación de aquellos vinculados al cumplimiento del presente contrato, salvo que tales actos u omisiones hayan sido

agravados por la propia culpa o dolo del Fiduciario, así calificada por laudo firme del Tribunal Arbitral.

Artículo 2.12. Actuación conforme a instrucciones. (a) Se considerará que el Fiduciario ha actuado con la prudencia y diligencia de un buen hombre de negocios, en los términos del artículo 1674 del CCC, cuando tal actuación se ajustare o basare en las recomendaciones, opiniones, informes o dictámenes del Ministerio, del Comité de Garantías, del Auditor Contable o de los asesores legal y fiscal del Fideicomiso, emitidas bajo los términos del presente Contrato. El Fiduciario podrá abstenerse de actuar cuando, a su criterio, no cuente con indemnidades suficientes, entendiéndose que dicha eventualidad habrá acaecido cuando las indemnidades establecidas más adelante no estuvieren vigentes o el Fiduciario debiere realizar tareas no comprendidas bajo este Contrato.

(b) En caso de existir cualquier ambigüedad o incertidumbre en relación a cualquier instrucción relacionada al presente Contrato, el Fiduciario deberá realizar aquellos actos que sean necesarios a los efectos de obtener una aclaración y/o adecuación de la instrucción objetada, por la cual se clarifique o se elimine dicha ambigüedad o incertidumbre, ya sea que dicha aclaración provenga de los asesores del Fiduciario o de la instrucción que imparta el Fiduciante.

Artículo 2.13. Indemnidad. (a) El Fiduciario, sus directores, empleados y sus personas controlantes (cualquiera de dichas personas, en adelante una "Persona Indemnizable") serán indemnizados y mantenidos indemnes por el Fiduciante, y con el Patrimonio Fideicomitado, respecto de cualquier pérdida, costo, gasto o reclamo (incluyendo comisiones, honorarios y gastos de asesoramiento legal), que éstos puedan sufrir como consecuencia, en ocasión y/o con motivo del cumplimiento por parte del Fiduciario o cualquier Persona Indemnizable de sus derechos, tareas y funciones bajo el presente Contrato y/o de los actos y/u operaciones contemplados y/o relacionados con el mismo, y por las sumas (incluyendo las actualizaciones, intereses y penalidades debidas) que deban pagarse a las autoridades impositivas (ya sean nacionales, provinciales, de la Ciudad de Buenos Aires o de la Provincia de Catamarca) como consecuencia de la aplicación de las respectivas normas impositivas, sus modificaciones, la interpretación de éstas o cualquier determinación realizada por dichas autoridades, salvo que la referida pérdida, costo, gasto o sumas que deban abonarse o se hayan abonado y que motiva la pretensión de la Persona Indemnizable de ser indemnizada sea consecuencia de cualquier omisión o falta de dicha Persona Indemnizable al cumplimiento de sus responsabilidades y obligaciones bajo el Fideicomiso como consecuencia del dolo o culpa de dicha Persona Indemnizable determinada por resolución definitiva firme de tribunal competente.

(b) La presente indemnidad se mantendrá en vigencia hasta la prescripción de las acciones para reclamar los pagos debidos por los conceptos antes mencionados, aún

cuando la prescripción de dichas acciones opere con posterioridad al vencimiento del plazo de vigencia del Fideicomiso o su efectiva liquidación y aún ante un supuesto de renuncia o remoción del Fiduciario, excepto en los casos de remoción con justa causa.

(c) El Fiduciario, por cuenta propia o de la Persona Indemnizable de que se trate, notificará inmediatamente al Fiduciante sobre cualquier responsabilidad o daño conforme a la presente cláusula, actual o potencial, y suministrará, con la mayor brevedad posible, toda la información y una copia certificada de toda la documentación en poder del Fiduciario relativas al supuesto previsto en la presente cláusula que hubiera dado derecho a la Persona Indemnizable de que se trate a ser indemnizada.

(d) El Fiduciario no tendrá la obligación de iniciar ningún procedimiento o interponer alguna acción en virtud de la cual fuera susceptible de incurrir en cualquier tipo de gasto o imputación de responsabilidad que en la opinión razonable del Fiduciario no estuviera razonablemente asegurado su pago o su total indemnidad, dentro de un tiempo razonable. Dicha opinión razonable del Fiduciario deberá estar basada en un dictamen legal independiente.

(e) Si en cualquier momento cualquier compromiso, obligación, o deber de indemnidad bajo la presente cláusula fuera declarado o deviniera ineficaz, nulo, inválido o inexigible de cualquier forma, ello constituirá justa causa de renuncia del Fiduciario.

Dichos compromisos, obligaciones y deberes de indemnidad se mantendrán vigentes en favor del Fiduciario y de cualquier Persona Indemnizable por todo el plazo de prescripción legal de los derechos y acciones en que se pueda fundar un reclamo al Fiduciario y/o a cualquier Persona Indemnizable con los alcances prescriptos en el presente Artículo.

Artículo 2.15. Reservas. El Fiduciario podrá disponer la constitución de reservas (las "Reservas") por las sumas equivalentes a (a) las previsionadas por el auditor del Fideicomiso o (b) estimadas por el Fiduciario en base a un informe fundado y revisado por el Agente de Control y Revision, que serán mantenidas como formando parte del Fondo de Gastos, para hacer frente al pago de (i) los impuestos aplicables al Fideicomiso que se devenguen hasta su liquidación, si los hubiere o pudiere haberlos, y siempre que exista duda razonable sobre la aplicación de dichos impuestos debido a la interpretación conflictiva de normas particulares al respecto, y (ii) los daños, perjuicios y otros conceptos en razón de reclamos y/o acciones judiciales o arbitrales interpuestas contra cualquier Persona Indemnizable, y siempre y cuando el objeto de la acción sea el reclamo de daños, perjuicios y otros. Las Reservas serán constituidas o aumentadas en cualquier momento. El Fiduciario, de no ser indemnizado conforme a lo dispuesto en el artículo 2.14, tendrá derecho a

cobrase de las Reservas acumuladas en el Fondo de Gastos, las que podrán ser invertidas bajo las mismas pautas previstas para los Fondos Líquidos Disponibles, correspondiendo a dichas Reservas las utilidades que dichas inversiones generen, salvo en el supuesto que dichas utilidades superen total o parcialmente las previsiones por los reclamos y/o acciones indicadas en el presente artículo. Oportunamente el Fiduciario llevará a cabo la liquidación del Fideicomiso con excepción de las Reservas, sobreviviendo el Fideicomiso al solo efecto de mantener disponibles dichas reservas a los efectos de lo previsto en este artículo, período durante el cual el Fiduciario mantendrá todos los derechos que el presente Contrato le confiere, con excepción del de ser remunerado. El Fideicomisario mantendrá el derecho a percibir las sumas correspondientes a las Reservas acreditadas en el Fondo de Gastos que no deban ser aplicadas al pago de impuestos o a atender resoluciones recaídas en acciones iniciadas contra Personas Indemnizables de conformidad con lo dispuesto en este artículo, hasta el transcurso del plazo de prescripción desde que tales sumas hayan sido puestas a su disposición.

Las sumas retenidas dentro del Fondo de Gastos no computarán dentro de las Sumas Disponibles para otorgar garantías.

Artículo 2.16. Causas de cesación del Fiduciario. El Fiduciario cesará en su actuación en los siguientes casos:

- (a) El Fiduciante podrá resolver la remoción del Fiduciario con justa causa, por haber incumplido sus obligaciones bajo el Fideicomiso. Dicha remoción producirá efectos luego de la designación de un fiduciario sustituto y la aceptación por parte de éste;
- (b) Por disolución del Fiduciario o su quiebra;
- (c) Por renuncia del Fiduciario, presentada al Fiduciante. Dicha renuncia producirá efectos luego de la designación de un fiduciario sustituto y la aceptación del cargo por parte de éste;
- (d) Por remoción resuelta por el Tribunal Arbitral por incumplimiento de sus obligaciones, a pedido del Fiduciante, considerándose su remoción realizada con justa causa.

Todos los gastos relativos a la sustitución del Fiduciario serán con cargo al Fideicomiso salvo en los supuestos del punto (a) y (d), donde el Fiduciario además de afrontar los gastos, deberá indemnizar y mantener indemnes al Fiduciante respecto de todos los daños y gastos relacionados con su remoción y la designación del fiduciario sustituto.

Artículo 2.17. Designación de Fiduciario Sustituto. Si se produjera cualquiera de las situaciones previstas en la cláusula precedente, el Fiduciante designará, ya sea a propuesta del Fiduciario, del Ministerio o de una Mayoría de Acreedores, un fiduciario sustituto, quien asumirá las funciones del Fiduciario, dentro de los treinta (30) días de producida la remoción o renuncia del Fiduciario. Hasta tanto el fiduciario

sustituto acepte, el Fiduciario deberá continuar cumpliendo con sus obligaciones. Si el Fiduciante no propusiera un fiduciario sustituto el mismo será designado por el Ministerio.

Artículo 2.18. Derecho a remuneración del Fiduciario saliente. Durante el lapso que lleve el perfeccionamiento del traspaso de funciones del Fiduciario saliente al nuevo, las responsabilidades de la gestión serán a cargo del Fiduciario saliente. En ese caso, el Fiduciario tendrá derecho a percibir las retribuciones convenidas en el presente durante ese período.

Artículo 2.19. Renuncia. El Fiduciario podrá renunciar en cualquier momento, siempre que acredite mediante dictamen de un asesor legal de reconocido prestigio que se hubiere tornado ilegítimo o ilegal para el Fiduciario, o es inminente que así sea, cumplir de buena fe con sus obligaciones bajo el presente Contrato de Fideicomiso, y tales circunstancias no puedan ser evitadas o no hubieren sido causadas por el Fiduciario tomando las medidas disponibles y razonables para ello. En tal caso, la renuncia será notificada por medio fehaciente con una anticipación de 30 Días Hábiles al Fiduciante y a los Acreedores. Hasta tanto se designe al sustituto y este acepte su designación el Fiduciario deberá continuar en funciones. Si la notificación fehaciente de aceptación del fiduciario sustituto no fuese remitida al Fiduciario dentro del plazo de cuarenta y cinco (45) días de notificada su renuncia, el Fiduciario podrá solicitar la designación por el Tribunal Arbitral del fiduciario sustituto. La renuncia del Fiduciario tendrá efecto después de la cesión de los Bienes Fideicomitados al fiduciario sustituto de acuerdo a lo previsto en el artículo 1679 del CCC. En el caso de que la renuncia del Fiduciario resultara ser incausada, éste deberá indemnizar y mantener indemnes al Fiduciante respecto de todos los daños, perjuicios y gastos relacionados con la renuncia y la designación del fiduciario sustituto.

Artículo 2.20. Asignación de deberes y facultades al Fiduciario Sustituto. El documento escrito que evidencia la designación y aceptación del cargo por el Fiduciario sustituto será suficiente para atribuirle todos los deberes, facultades y derechos inherentes al cargo, incluida la cesión de la propiedad fiduciaria del Patrimonio Fideicomitado, la que será oponible a terceros una vez cumplidas las formalidades legales que requiera la naturaleza de los Bienes Fideicomitados. De ser requerido cualquier documento complementario, podrá ser otorgado por el fiduciario sustituto. En el caso que el fiduciario sustituto no pudiera obtener del Fiduciario anterior la cesión de los Bienes Fideicomitados, se podrá solicitar al juez que supla la inacción de aquél otorgando todos los actos que fueran necesarios a ese fin.

Artículo 2.21. Fondos Líquidos Disponibles: El Fiduciario deberá invertir en forma transitoria, por cuenta y orden del Fideicomiso, los Fondos Líquidos Disponibles. Dichas inversiones se harán en depósitos a plazo en entidades financieras o en

cuotapartes de fondos comunes de renta fija. Los recursos que se destinen al Fondo de Gastos serán considerados en todos los casos Fondos Líquidos Disponibles y podrán ser invertidos conforme la naturaleza de los Gastos del Fideicomiso que se espera tener que afrontar durante el período de vigencia del Fideicomiso.

Artículo 2.22. Régimen de información al Fiduciante. El Fiduciario suministrará, con copia al Ministerio, la siguiente información:

(a) Mensualmente un detalle de los saldos existentes en la Cuenta Fiduciaria, y detalle de las inversiones transitorias efectuadas de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2.21.

(b) Trimestralmente: dentro de los 45 (cuarenta y cinco) días posteriores al cierre de cada trimestre calendario: Un informe conteniendo: el detalle de las garantías otorgadas en el periodo, el total emitido hasta la fecha y la variación del Patrimonio Fideicomitado.

(c) Anualmente: dentro de los 90 (noventa) días del cierre de ejercicio –que será el 31 de diciembre de cada año -, estados contables auditados (“Estados Contables Anuales”).

(d) Liquidación final: una cuenta de liquidación final y Estados Contables de Situación Patrimonial y de Resultado Final auditados, con cierre a la fecha de conclusión del plazo de duración del Fideicomiso (la “Liquidación Final”).

(e) En todo momento: el Fiduciante o el Ministerio, podrán solicitar al Fiduciario, toda la información y documentación que razonablemente requieran ya sea para su presentación ante autoridades públicas o privadas, así como para concretar la ejecución del presente Contrato. Por su parte el Fiduciario se comprometen a realizar los mayores esfuerzos a fin de cumplir con estas solicitudes.

La información precedente será puesta a disposición del Fiduciante y del Ministerio en las oficinas del Fiduciario – o en el domicilio que en el futuro indique el Fiduciario por comunicación fehaciente a éstos -.

Artículo 2.23. Conformidad con la rendición de cuentas. Por aplicación de lo dispuesto en el artículo 862 del CCC, transcurridos treinta (30) días desde la puesta a disposición de la información indicada en el artículo anterior sin que existiera impugnación por medio fehaciente dirigida al Fiduciario por parte del Fiduciante o del Ministerio, se considerará que las cuentas rendidas son correctas, salvo errores de cálculo que pueden ser observados dentro del plazo de caducidad de un año contado desde la puesta a disposición.

Artículo 2.24. Contabilidad. Registros contables. El Fiduciario registrará en sus libros y registros contables en forma separada los Bienes Fideicomitados, de acuerdo a lo que prevén los artículos 320 a 331 del CCC, los principios de contabilidad generalmente aceptados en la República Argentina. Los registros contables de los

Fideicomisos se encontrarán en las oficinas comerciales del Fiduciario sitas en Florida 656 2° B, Ciudad de Buenos Aires.

Artículo 2.25. Auditor externo. Esta función será realizada por el mismo estudio que realice la tarea de Agente de Control y Revisión.

SECCIÓN III

OTORGAMIENTO DE LAS GARANTÍAS

Artículo 3.1. Garantías. El Fiduciario otorgará, en favor de los Acreedores o de las Sociedades de Garantía Recíproca que correspondan, garantías en favor de las Pymes Seleccionadas por el Ministerio, por los montos, plazos y modalidades que el Comité de Garantías determine y el Ministerio informe. El Ministerio podrá disponer que las garantías se otorguen a terceros distintos a las Pymes Seleccionadas, únicamente si a través de estas garantías se está buscando obtener un beneficio económico para las Pymes Seleccionadas.

Artículo 3.2. Sociedades de Garantía Recíproca. Para poder lograr el objetivo de financiar a las Pymes, el Ministerio podrá disponer la participación de sociedades de garantía recíproca, las que otorgarán garantías en favor de las Pymes Seleccionadas y recibiendo a su vez contragarantías por parte del Fideicomiso u otorgarán junto con el Fideicomiso garantías en forma conjunta a las Pymes Seleccionadas.

Artículo 3.3. Acuerdo Marco. Sin perjuicio de que será el Ministerio quién determinará las condiciones de las garantías y la eventual participación de una o más sociedades de garantía recíproca, el Fiduciario podrá suscribir con éstas últimas acuerdos marco que regulen la forma en que se seleccionarán las pymes a apoyar y los procesos a efectuar para otorgar las eventuales garantías.

Artículo 3.4. Selección de Pymes. La determinación de las Pymes a ser evaluadas para el otorgamiento de garantías, recaerá en forma exclusiva sobre el Ministerio.

El Consultor de Orientación y Consolidación de Proyectos presentara un informe sobre cada una de esas pymes al Comité de Garantías.

El Comité de Garantías emitirá un informe referido al monto, plazo y modalidades de las garantías a otorgar, o justificará en su caso por qué propone el rechazo de la solicitud.

Artículo 3.4 bis. Comité de Garantías. Éste Comité constara de tres miembros y será designados o removidos por el Ministerio. Asesorá al Ministerio en todas las cuestiones vinculadas al Fideicomiso y a las distintas modalidades de financiamiento a otorgar a las Pymes Seleccionadas.

Artículo 3.5. Consultor de Orientación y Consolidación de Proyectos. La designación y remoción del consultor corresponderá al Ministerio.

Artículo 3.6. Funciones del Consultor de Orientación y Consolidación de Proyectos. El Consultor asesorará al Ministerio, al Comité de Garantías y a las pymes a ser evaluadas en todo lo vinculado a los proyectos de inversión y/o de capital de trabajo que aquella le presente. Las principales tareas del Consultor consistirán en el análisis de:

- Las posibilidades técnicas, comerciales y económicas de los proyectos.
- La viabilidad y conveniencia de las garantías y/o avales presentados.
- La compaginación del proyecto junto con el solicitante, respecto de la estructura del proyecto y de las garantías en base a las posibilidades de aprobación.
- Posibles Bancos u entidades que otorgarán el financiamiento y, en su caso, las sociedades de garantía recíproca que otorgarán las garantías.
- Para créditos de más del doble del límite máximo del CFI, un análisis de la cadena de valor del solicitante.
- Recabar de las Pymes la información requerida según la línea de crédito a utilizar.
- Asesoramiento a las pymes presentadas en la confección de formularios de la institución propuesta y el cumplimiento de las disposiciones y requisitos exigidos por ésta.
- En caso de que existan garantías basadas en acuerdos de comercialización o provisión asesorar a las Pymes y los comercializadores para una fluida implementación y control del acuerdo.
- Presentación de las carpetas a las Instituciones Financieras y/o Sociedades de Garantía Recíprocas que se vayan a participar del proyecto, y asesoramiento a las pymes para cumplimentar todo los requisitos exigidos por aquellas.
- Dar información a los funcionarios que designe el Ministerio en las visitas que realicen a las Pymes seleccionadas para determinar la veracidad y cumplimiento de los compromisos por éstas asumidos.

Artículo 3.7. Remuneración del Consultor de Orientación y Consolidación de Proyectos. El Consultor tendrá derecho a cobrar (i) una suma fija mensual de \$ _____ (pesos _____) más IVA en concepto de honorarios por su función, y (ii) una suma variable equivalente a _____ sobre los créditos efectivamente otorgados por las instituciones financieras a las Pymes Seleccionadas cuyo valor no supere el monto máximo de créditos que otorga el CFI

En los casos de créditos efectivamente otorgados que excedan dicho límite del CFI, la suma variable será afrontada por las Pymes Seleccionadas.

Artículo 3.8. Pautas para la Selección de Pymes y Proyectos. Es intención del Ministerio y del Fiduciante, otorgar garantías de forma tal que se maximice la utilidad de los fondos aportados al Fideicomiso en beneficio de las Pymes que presenten proyectos a desarrollar en la Provincia de Catamarca, independientemente del domicilio de la empresa Pyme. El objetivo principal del presente es financiar y promover la actividad Agropecuaria, industrial y/o comercial de Pymes en la Provincia de Catamarca que tienen dificultades con el acceso al crédito, facilitando el acceso al Mercado Financiero y/u otorgando frente a los Acreedores que las financien garantías que cubran la mora normal de la cartera a financiar según el tipo de operación y buscando, en caso de ser necesario, el acompañamiento de Sociedades de Garantía Recíproca que con su garantía o contragarantía posibiliten el otorgamiento de los créditos referidos.

Artículo 3.9. Selección de garantías a otorgar. Una vez que el Ministerio cuente con el informe del Comité de Garantías, y que en su caso las Sociedades de Garantía Recíproca hayan pre aprobado las garantías, emitirá al Fiduciario una instrucción que contendrá: (i) detalle de las Pymes Seleccionadas; (ii) monto y plazo de la garantía a otorgar a cada una de las Pymes Seleccionadas, (iii) detalle del Acreedor o Sociedad de Garantía recíproca que recibirá la garantía, (iv) copia inicialada de los documentos a suscribir por el Fiduciario instrumentando la garantía a otorgar y (v) cualquier otra información o documentación que el Fiduciario le solicite.

Conforme lo establecido en el artículo 3.1, el Ministerio podrá disponer que las garantías se otorguen a terceros distintos a las Pymes Seleccionadas, si a través de estas garantías se está exclusivamente buscando obtener un beneficio económico para las Pymes Seleccionadas.

Artículo 3.10. Afectación de los bienes fideicomitidos a las Garantías otorgadas. Una vez que se hayan otorgado Garantías a Pymes Seleccionadas, de las sumas existentes en los Bienes Fideicomitidos, una suma equivalente a las Garantías otorgadas quedará afectada a éstas y no podrá ser computada a los efectos de otorgar nuevas garantías, hasta tanto haya sido cancelada en su totalidad la obligación garantizada (independientemente que éste haya sido parcialmente amortizada).

Artículo 3.11. Agente de Control y Revisión. o la persona o personas que el Ministerio designe (el "Agente de Control y Revisión"). El Agente de Control y Revisión, previo al otorgamiento de cada Garantía preparará y remitirá al Fiduciario un informe indicando bienes fideicomitidos, garantías otorgadas a la fecha y Reservas efectuadas por el Fiduciario, y dictaminará acerca de la disponibilidad de

fondos para otorgar las garantías instruidas por el Ministerio. Su opinión será vinculante para el Fiduciario.

Asimismo, preparará y remitirá al Fiduciario un informe con periodicidad mensual sobre: (i) variación del Patrimonio fideicomitido, (ii) Realizar la revisión y control de gastos e informarlos mensualmente; (iii) Control de los niveles de mora y niveles de cobranza e informarlos mensualmente; (iv) Control y revisión de los recursos recibidos y su aplicación e informarlos mensualmente.

Artículo 3.12. Remuneración del Agente de Control y Revisión. El Agente de Control y Revisión tendrá derecho a cobrar en concepto de comisión por su función un monto que podrá fijarse en hasta la suma de \$ _____ (pesos _____) mensuales más IVA.

Artículo 3.13. Revocación del Agente de Control y Revisión: Corresponderá al Ministerio remover al Agente de Control y Revisión, sin derecho de éste a indemnización alguna, cuando ocurra cualquiera de estos hechos a su respecto: (a) no brindare al Fiduciario en tiempo y forma la información que está a su cargo proveer, de manera que se impida y/o dificulte al Fiduciario cumplir con la carga informativa que le es propia frente al Fiduciante y al Ministerio, y no subsanare el incumplimiento dentro del término que el Fiduciario especifique en la intimación pertinente; (b) se decretare su quiebra; (c) no de cumplimiento a las funciones enumeradas en el artículo 3.11. En caso de remoción el Ministerio designará al Agente de Control y Revisión sustituto.

SECCIÓN IV

DECLARACIONES, GARANTÍAS Y OBLIGACIONES DEL FIDUCIANTE

Artículo 4.1. Declaraciones y garantías. El Fiduciante declara y garantiza:

(a) Que tiene libre disponibilidad sobre los fondos a aportar al Fideicomiso, y que dichos fondos son legítimos.

(b) Está y estará debidamente inscripta como Sociedad del Estado, operará válidamente y existirá bajo las leyes que rigen su constitución y existencia, poseerá todas las habilitaciones necesarias para llevar a cabo sus actividades en la forma en que lo hace en la actualidad, y estará debidamente autorizado y habilitado para realizar todos los negocios que realice.

Artículo 4.2. Obligaciones. Durante la vigencia del Fideicomiso el Fiduciante asumirá las siguientes obligaciones:

(a) En caso de que existan Gastos, del giro operativo y/o impositivo, del Fideicomiso que no hayan podido ser previstos por el Fiduciario y que estén auditados por el

Agente de Control y Revisión, y que no hubieran podido ser cubiertas con las sumas depositadas en la Cuenta Fiduciaria, éstos serán afrontados por el Fiduciante. Al respecto queda entendido que el Fiduciario entregará al Fiduciante un detalle de los Gastos del Fideicomiso y pondrá a su disposición los comprobantes originales. La obligación emergente de este apartado permanecerá vigente aún concluida la vigencia de este Fideicomiso;

(c) Notificar al Fiduciario y al Agente de Control y Revisión, en el plazo de 24 horas de tomar conocimiento de cualquier hecho o situación que a juicio de un buen hombre de negocios pudiera afectar o poner en riesgo el presente Fideicomiso;

(d) Suministrar al Fiduciario toda la información y documentación que el Fiduciario requiera razonablemente en relación con la ejecución del presente Contrato.

SECCIÓN V

INCUMPLIMIENTO DE LAS PYMES SELECCIONADAS - EJECUCIÓN DE LAS GARANTÍAS.

Artículo 5.1. Incumplimientos de las Pymes Seleccionadas. Frente a un evento de incumplimiento, que exceda un plazo de 90 días por parte de las Pymes Seleccionadas, en los términos de la Garantía otorgada, el Fiduciario procederá, previa conformidad del Agente de Control y Revisión y notificación al Ministerio, a abonar las sumas correspondientes al Acreedor o Sociedad de Garantía Recíproca según corresponda.

Artículo 5.2. Ejecución a las Pymes Seleccionadas. En caso de que el Fiduciario haya debido afrontar pagos referidos a incumplimientos por las garantías otorgadas, el cobro de dichas sumas a las Pymes Seleccionadas o terceros que hubieren recibido la garantía será exclusivamente a cargo del Fiduciante. Al respecto, el Fiduciario suscribirá y entregará al Fiduciante toda la documentación necesaria para que éste pueda intentar el recupero de las sumas correspondientes a las garantías ejecutadas.

SECCIÓN VI

MISCELÁNEAS

Artículo 6.1. Domicilios. Las Partes constituyen en la cláusula siguiente (a) domicilios postales especiales, donde serán válidas todas las notificaciones a ser cursadas por escrito con motivo del Fideicomiso (el "Domicilio Postal"); y (b) direcciones de correo electrónico, donde serán válidas todas las comunicaciones que conforme al presente, o según acuerden las Partes, puedan ser cursadas o recibidas por ese medio (la "Dirección Electrónica").

Cualquier nuevo domicilio postal o dirección de correo electrónico sólo será oponible a las otras partes una vez notificada por medio fehaciente.

Artículo 6.2. Notificaciones. Todas las notificaciones, comunicaciones o intimaciones que deban cursarse conforme lo previsto en el presente, deben ser realizadas por escrito y en forma fehaciente, salvo los casos en que proceda las comunicaciones por correo electrónico según este Contrato. Las notificaciones que por sus características no admitan demora serán cursadas por telefax o por cualquier otro medio disponible, en cuyo caso serán de inmediato confirmadas por escrito en forma fehaciente. Las comunicaciones por correo electrónico se presumirán remitidas por la persona autorizada que figure como remitente en la comunicación respectiva (la "Persona Autorizada").

Artículo 6.3. Comunicaciones entre las Partes. Cualquier reclamo, demanda, autorización, directiva, notificación, consentimiento o renuncia o cualquier otro documento que deba ser notificado al Fiduciario o al Fiduciante deberá hacerse por escrito a través de cualquier medio fehaciente como carta documento, telegrama, carta con acuse de recibo postal, actuación notarial, a los domicilios y a las personas que se indican a continuación:

Al Fiduciario:

Al Fiduciante:

Al Ministerio de Producción y Desarrollo de la Provincia de Catamarca:

Al domicilio registrado ante el Fiduciario.

Artículo 6.4. Solución de controversias. Las Partes por el presente acuerdan que cualquier disputa, controversia o reclamo que surgiese entre las Partes, incluyendo enunciativamente cuestiones acerca de la validez, interpretación, cumplimiento o violación del presente, será dirimida mediante un juicio arbitral conforme a derecho, a cuyo fin se someten al Tribunal de Arbitraje General de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires -o de la entidad que la sustituya o continúe conforme a la ley 26.831- y a la aplicación de su reglamento. El laudo del Tribunal Arbitral será definitivo e inapelable, sin perjuicio de lo dispuesto en el art. 760 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación.