

**Ingenierías Financieras Innovativas  
Aplicadas al Ámbito de la Política Pública de  
Desarrollo Económico e Infraestructura.  
Premisas de Acción**

Lic. Adrián E. Cosentino

**XV CONGRESO LATINOAMERICANO DE  
FIDEICOMISO**

Panamá

Septiembre, 2005

# Contenido

---

- Contexto regional de *financiamiento a la actividad productiva e infraestructura*. Condiciones macro e institucionales, sistema financiero, mercado de capitales y mecanismos de asistencia crediticia.
- Disponibilidad de *financiamiento para inversión productiva, pymes e infraestructura*. Imperfecciones de mercado. Modelo tradicionales de *banca de desarrollo y asistencial*.
- Rol y particularidades de los *proyectos de infraestructura*.
- *Modelos innovativos en ingeniería financiera*. El fideicomiso, las APP y la política pública.
- *Casos* de aplicación
- *Premisas de trabajo institucional* para el desarrollo de un sistema integrado de asistencia financiera. Roles de actores relevantes.
- *Conclusiones*

# Sistema financiero y el mercado de capitales a nivel regional

- ✓ Sistema con *bajo grado de profundización*. Funcionamiento deficiente en su rol de *intermediador financiero para inversión productiva- infraestructura*.
- ✓ *Deficiente articulación* entre la banca comercial, la especializada, la pública y el mercado de capitales. Banca de Fomento en esquemas de funcionamiento aislado.
- ✓ *Mercado de capitales* desarrollado de manera muy segmentada e imperfecta. Escasa diversidad de productos. Baja profundización y precariedad de oferta de soluciones.
- ✓ *Escasa existencia de inversores institucionales*. Actor fundamental para el financiamiento de la inversión de largo.
- ✓ *Bajo grado de eficiencia de los instrumentos públicos de asistencia crediticia* operados a través del sistema financiero.

# Aspectos estructurales de sector bancario a nivel regional

- ✓ Sistema altamente *dependiente de la volatilidad macroeconómica*.
- ✓ *Modelo de negocio bancario* configurado en base al financiamiento público, de consumo y productos más estándar. Modelo de *banca universal*.
- ✓ *Carencia de banca especializada*. Factor indispensable de profundización del mercado de financiamiento para segmentos y productos específicos- Ej. vivienda-.
- ✓ La *banca pública no resulta profundizadora* del mercado de financiamiento de la inversión. *No existe una banca de fomento* que sinergice posicionamiento del sistema en productos financieros largos y sobre estratos poblacionales peor atendidos en términos financieros.

# Argentina. Sistema Bancario. Oferta de financiamiento para infraestructura

Cartera Activa 2° Sem 2004	
Sector Público	42%
BCRA	6%
Familias	8%
Empresas	13%
Activos Líquidos	17%
Otros Activos	12%



E M P R E S A S	Participación		Capital	
			Local	Extranjero
	Primarias	17%	30%	70%
	Industriales	28%	15%	85%
	Comerciales	12%	33%	77%
	de Construcción	11%	60%	40%
	de Servicios	32%	90%	10%

- *El financiamiento bancario de desarrollo de proyectos de proyectos de infraestructura es poco significativo y con alta segmentación de posicionamiento en términos de producto y segmentos de demanda.*
- *El sector infraestructura registra una dependencia relativa importante del financiamiento local.*

# Argentina. Sistema Financiero – profundización del mercado de capitales - Infraestructura

*Profundización del sistema financiero – mayor desarrollo del mercado de capitales – soluciones para proy. infraestructura y vivienda*

Tamaño y composición actual del sistema financiero

<i>Tamaño y composición actual del sistema financiero</i>					
Activos	63% del PBI				
Bancos	44% del PBI				
EFNB	19% del PBI				
<i>Márgenes para mayor profundización</i>					
	Sector Público (%)	Sector Privado (%)	Sector Financiero (%)	Montos (en MM de Pesos)	Proyección del 10% (en MM de Pesos)
AFJP	63	24	13	54,00	5,40
F. Comunes	11	28	61	7,00	0,70
C. Seguros	53	9	38	23,00	2,30
<b>Total</b>				<b>84,00</b>	<b>8,40</b>

# Profundización y Composición del sistema financiero

	<b>EB</b>	<b>EFNB</b>	<b>Total</b>
<i>Argentina</i>	44	19	63
<i>México</i>	55	12	67
<i>Brasil</i>	61	55	116
<i>Chile</i>	97	110	207
<i>Canadá</i>	93	116	209
<i>USA</i>	64	247	311
<i>Región (1)</i>	40	15	55

(1): Se excluye Brasil y Chile

Fuente: BCRA. Los datos están expresados como porcentaje del PBI de cada país

*El flujo de desarrollo de proyectos de infraestructura registra directa relación con la profundidad del mercado de capitales*

# Profundización de mercado, concentración y especialización de oferta crediticia

## *Comparación entre Argentina, USA y la región. Sistema regulado*

<b>Conceptos</b>	<b>Argentina</b>	<b>USA</b>	<b>Región</b>
20 Bancos	90% activos sistema	75% activos sistema	80% activos sistema
Resto del sistema	76 entidades	7.700 entidades	40 entidades
Entidades Especializadas en Financiamiento para Vivienda	No reguladas	Reguladas	No reguladas
	Baja escala	Escala	Baja escala
	No articulada con el mercado de capitales ni con financiamiento de largo plazo	Existencia de Esquemas de originación y descarga	No articulada con el mercado de capitales ni con financiamiento de largo plazo

# Vinculación entre construcciones residenciales y los préstamos hipotecarios para vivienda

Anualizados los valores de cada serie, y expresados en miles de pesos corrientes, pueden observarse las siguiente relaciones:

Período	IBIF Residencial a Precios Corr	Préstamos Hipotecarios para Vivienda	Relación
1994	14.192	4.912	34,61%
1995	12.628	5.907	46,78%
1996	13.218	6.533	49,42%
1997	13.685	7.559	55,24%
1998	14.550	9.655	66,35%
1999	11.499	10.364	90,13%
2000	11.928	10.790	90,46%
2001	8.969	10.734	119,69%
2002	9.407	7.478	79,50%
2003	14.398	5.937	41,24%

Fuente: Cuentas Nacionales y BCRA, Elaboración Propia

En los sistemas financieros que funcionan normalmente, el stock de *préstamos hipotecarios para vivienda supera ampliamente a la inversión en construcción residencial*. En la *Argentina nunca ese indicador superó el 100%*. *A nivel regional la situación no difiere de Argentina*. Los sistemas financieros de la región siempre han funcionado con alta segmentación en el financiamiento de oferta –proyectos muy rentables– y de demanda –mayores ingresos–

# Banca de Fomento regional

- ***Rol fundamental*** en la organización de soluciones asistenciales
- ***Experiencia regional*** (fuente ALIDE)
  - ***Banca de fomento no especializada :***
    - Poca incidencia de las soluciones de infraestructura. 20% del portafolio total
    - Estructuras de capital inconsistentes con fondeos de largo
    - No se verifican modelos adecuados de *project finance*
    - No se aplican modelos de originación para segundos financiadores
    - Focalizada básicamente en proyectos de infraestructura de satisfactoria rentabilidad privada
    - Modelos convencionales, de poco impacto. Exigencias restrictivas de colaterales y cobertura
    - Escasa o nula articulación con mercados de capitales
    - No hay experiencia positiva en profundización hacia sectores de bajos recursos
  - ***No se detecta adecuados modelos de Banca de fomento especializada en promoción de infraestructura***

# Fundamentos de especialización de oferta de financiamiento y profundización de mercado

- **Mejorar la oferta crediticia: productos - clientes**
  - Profundización en segmentos ya incorporados
  - Captación de nuevos nichos : geográficos – poblacionales- sectoriales
  - Desarrollo de nuevos productos- soluciones a medida
  - Rediseño de estrategias de posicionamiento – funding – manejo de riesgos
  - Redefinición de esquemas de originación- articulación con otros operadores
  - Incorporación de procesos- tecnología- management
- **Especialización y mejores economías de escala**
  - Mejorar las estructuras de capital
  - Disminuir los riesgos por descalce
  - Especialización – modelos de negocio mas consistentes
  - Mejora de relación volumen transaccional – riesgos – pasivos

# Fundamentos de especialización de oferta de financiamiento y profundización de mercado

- **Incremento de rentabilidad y mejora de exposición**
  - Economías de escala y especialización
  - Mayores ingresos ajustados por riesgos
  - Sinergias–captación de oportunidades de nuevas actividades – servicios
- **Desarrollo del mercado no regulado – microfinanzas**
  - Promoción y fortalecimiento de operadores no regulados - Especialización
  - Complementariedad banca – operadores no regulados
  - Definición de marco legal acorde
  - Definición de estrategias nicho – producto- tecnología

# Fundamentos de profundización de mercado.

## Política asistencial

---

### 1. Potenciar el *impacto de la política* de apoyo financiero y soluciones sectoriales específicas desde mejora de diseño de los instrumentos asistenciales

- *Uso de recursos*: Optimización – transparencia – efectividad – eficiencia – menor discrecionalidad – mejor exposición – mejora de relación entre recursos e impacto – mejores condiciones de sustentabilidad.
- *Proactividad*: velocidad de armado de soluciones – focalización - mejores condiciones de articulación institucional y operativa con actores requeridos
- *Flexibilidad de diseño*: tailor made approach, financial leverage

# Fundamentos de profundización de mercado.

## Política asistencial

### 2. Desarrollar *canales de articulación* entre operadores especializados, el sistema financiero y el mercado de capitales: infraestructura – vivienda

- Optimización de :
  - *recursos financieros afectados a través de instrumentos innovativos* : estructuras de capital mixtas, mejora de exposición, mejores condiciones de financiamiento, mayor sostenibilidad endógena de los instrumentos de política
  - *recursos no financieros* - ingenierías fiduciarias afectando activos físicos ociosos o flujos de recursos de programas especiales.
- Esquemas de *articulación público –privado*
  - Financiamiento – avales- cobertura
  - Gestión – complementariedad operativa - asignación de riesgos

# Como mejorar la disponibilidad de financiamiento de infraestructura

- ✓ Es imperioso que la *banca y los financiadores no bancarios* definan *estrategias de atención crediticia al sector infraestructura* bajo nuevas modalidades de *posicionamiento diferenciado*, diseño de productos financieros y estrategias de exposición.
- ✓ Un aspecto crítico es que cada actor defina que *riesgos retiene y cuales transfiere*.
- ✓ La banca debe jugar un rol como *sponsor, underwriter, proveedor de servicios* asociados.
- ✓ Las *soluciones de financiamiento* deben definirse en función de:
  - Clasificación de proyectos
  - Determinación de riesgos
  - Modalidades particulares de interacción con la oferta de desarrollos, la demanda de vivienda y los mercados de capitales.
  - Esquemas de articulación público privado

# Esquemas no convencionales de financiamiento

- ✓ El mercado de financiamiento debe incorporar agresivamente *ingenierías innovativas (esquemas de originación-titulización, estructurados híbridos, esquemas de capital mixtos)*.
- ✓ Los esquemas de *financiamiento estructurado* se presentan como una alternativa válida para el desarrollo de proyectos de infraestructura

Permiten :

- *Superar las restricciones* de descalces de plazos, moneda y mecanismos de ajuste
- *Validar estructuras de capital* con distintos perfiles de participantes
- *Optimizar la participación pública* e incentivar la privada

# Esquemas no convencionales de asistencia pública en desarrollo de infraestructura

- ✓ Resulta clave el *diseño de soluciones y los esquemas de articulación público-privado* para el financiamiento, instrumentación y operación de proyectos de infraestructura.
- ✓ El *sector público – organismos multilaterales – agencias de promoción* pueden participar como:
  - Articulador institucional - Sponsor - estructurador
  - Desarrollador – fund raiser : riesgos de eficiencia
  - Cofinanciador: a) directo, b) underwriter; c) cofinanciador; d) originante
  - Avalista: a) patrimonio; b) flujos tributarios y otros; c) activos físicos; d) otros activos; e) co-asegurador frente a terceros

# Esquemas no convencionales de asistencia pública en desarrollo de infraestructura

- ✓ Las *alternativas de participación del sector privado* quedan totalmente subordinadas a las características del proyecto:
  - ✓ rentabilidad privada
  - ✓ riesgos
  - ✓ participación pública
- ✓ El *sector privado* puede participar como:
  - ✓ Desarrollador – Estructurador
  - ✓ Prestador de servicios
  - ✓ Financiado :
    - ✓ a) final, directo
    - ✓ b) underwriter
    - ✓ c) cofinanciado
    - ✓ d) originante

# Clasificación de Proyectos de Infraestructura

Rentabilidad Ajustada por Riesgo	Esquema de participación-Estructura Público-privada	Alternativas de Financiamiento
<i>Alta rentabilidad privada y social</i>	Multiplicidad Solo privado Participación pública: <ul style="list-style-type: none"> <li>- política marco</li> <li>- incentivos tributarios</li> </ul>	Convencionales <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bancario (oferta-demanda)</li> <li>- Corporativo</li> </ul> Mercado de Capitales <ul style="list-style-type: none"> <li>- Corporativo - ON</li> <li>- Estructurado - Securitización</li> </ul>
<i>Alta rentabilidad social y baja rentabilidad privada</i>	Se necesita la participación del sector público, en diversos roles: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Avalishta</li> <li>- Financiadador subordinado</li> <li>- Aportante de otros recursos                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- físicos</li> <li>- flujos:                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- FONAVI</li> <li>- tributarios</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	No Convencionales <ul style="list-style-type: none"> <li>- Privados - Estructurado</li> <li>- Públicos</li> </ul>

# Esquemas no convencionales de financiamiento.

## Proyectos de infraestructura

---

### *Premisas de diseño de ingeniería financiera*

- El marco descrito implica la necesidad de desarrollar modalidades de *ingeniería financiera específicas* diseñadas a total medida de los requerimientos financieros –y en algunos casos institucionales- de los proyectos de infraestructura.
- El *fideicomiso como institución legal* juega un rol relevante en esta lógica de financiamiento.
- Resulta fundamental una adecuada *definición de los riesgos implícitos* en cada tipo de proyecto.
- Clasificación de proyectos y evaluación de *externalidades y efectos spill over* derivados.

# Fundamentos de Aplicación.

## El producto de inversión

---

- Estas estructuras permiten :
  - *Minimizar riesgos* de diversa índole
  - Armar *esquemas a medida* de las necesidades de financiamiento del negocio a financiar.
  - Transformar una necesidad de financiamiento en una *propuesta de inversión* hacia potenciales fondeadores.

# Estructura de proyectos de infraestructura.

## Participación de actores

- **Sector Público:**
  - Formas de participación directa:
    - Activos físicos: terreno- recursos ociosos
    - Recursos tributarios –programas especiales, otros recursos presupuestarios-
    - Instrumentos de participación específicos, fondos especiales avalados por gobiernos subnacionales
  - Formas de participación indirecta
    - Cediendo ingresos tributarios futuros o Certificados de participación fiduciaria (CP) que desgraven impuestos
    - Avaluos, garantías, flujos tributarios -tasas específicas-
- **Organismos internacionales de asistencia financiera y agencias de promoción:**
  - Aportes financieros directos - underwriting
  - Avalando a otros financiadores
  - Aportando seguros contra riesgo institucional

# Estructura de proyectos de infraestructura.

## Participación de actores

- **Sector Privado:**

- Formas de participación como **inversor**:

- ***Empresa desarrolladora***: aporta insumos, servicios contra Certificado de Participación (desgravan impuestos)

- ***Inversores institucionales privados***, agencias: título de deuda subordinada

- ***Inversores privados***:

- ***Underwriter – cofinanciador***

- ***Títulos de deuda Senior***. Pueden estar respaldados por:

- » garantía de flujo tributario –fideicomitido-

- » garantía de activo físico –cesión dominial a fideicomiso de garantía-

- Formas de participación como **prestador de servicios**:

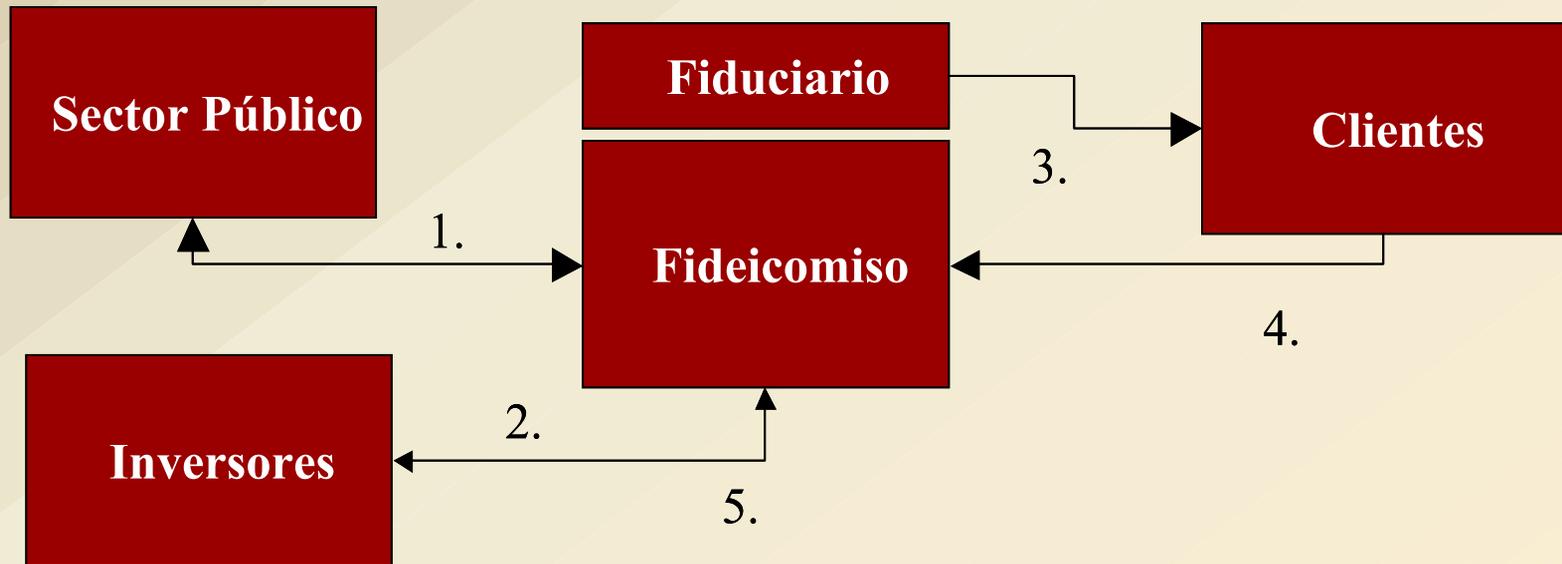
- **Fiduciario**: control de desarrollo de obra, manejo financiero,

- **Servicer**: trabajo institucional, acompañamiento de demanda, fund raising

# Tipología de producto de inversión para proyectos de baja rentabilidad privada

- La *solución fiduciaria* puede ser:
  - **Privada**, con estructura de capital:
    - Estática : no se modifica durante vida del proyecto
    - Dinámica : underwriting, opciones de salida, redescuento de cartera
    - Capital contingente: seguros, coberturas, avales
    - Con o sin participación pública
    - Con o sin garantías adicionales a las generadas por el proyecto
  - **Pública** – mercado de capitales, con estructura de capital:
    - Fundamental: profundización del mercado de capitales y desarrollo de inversores institucionales
    - Sobre garantizada – flujos tributarios fideicomitidos o aval de tercero – positivo rol de agencias promotoras-
    - Calificación posada en riesgo soberano y de estructura de producto
    - Underwriting
      - Condicionado a calificación. No genera mejoras de funding de obra
      - Previa a calificación. Mejora condiciones de funding de obra

# Ejemplo de Aplicación – Proyecto de Vivienda Social.



1-El Sector Público debería efectuar la *cesión fiduciaria del terreno* en el cual se fuese a desarrollar el proyecto; 2- El Fideicomiso, a través de su Fiduciario, emprendería la *recolección de fondos contra la garantía de dicho terreno y / o una garantía adicional* aportada por el sector público o terceros –cesión de flujo tributario, aval, otros-; 3- Los fondos obtenidos serían utilizados para el *desarrollo de la obra*; 4- El Fiduciario debería efectuar las *ventas de las viviendas a desarrollar*, por si mismo o a través de terceros, que contemplaría *condiciones de pago acordes* a las características y posibilidades de la población a la que apuntan; 5- El Cliente efectuaría los *pagos en la Cuenta Fiduciaria*; 6- El Fiduciario *retribuiría a los inversores el capital más el rendimiento estipulado*.

# Ejemplo de Aplicación – Proyecto de Vivienda Social.

- Dada la particularidad del proyecto, los inversores que se estarían involucrando en el mismo serían *inversores institucionales*, públicos o privados, en condiciones de exigir condiciones financieras calzadas con la capacidad de pago de la demanda -población de bajos recursos- y dado que el productos de inversión puede contar con garantías adicionales.
- El grado de *rentabilidad social debe definir las condiciones del aporte público* en términos de garantías a la inversión privada.
- *A su vez, el esquema mencionado puede incorporar actores públicos diversos* -ministerios, gobiernos subnacionales, agencias, organismos- que aporten fondos / garantías al proyecto en pos de:
  - Mejorar la estructura de capital del producto de inversión
  - Mejorar la cobertura a los inversores y bajar costo de financiamiento del proyecto y de demanda

# Los modelos de Asociación Pública Privada

- Otorgan al *sector público la oportunidad de participar con el sector privado* en el desarrollo de inversiones sin necesidad de tener que involucrar fondos líquidos para su desarrollo.
- La *estabilidad jurídica* y la percepción de no alteración de las reglas del juego desempeñan un papel clave.
- Sobre la base de las *externalidades y los beneficios sociales derivados* en cada caso, el sector público puede ofrecer determinadas ventajas impositivas que mejoren el atractivo privado de inversión.
- Para *proyectos de baja rentabilidad*, se puede agregar la posibilidad de negocios colaterales o acceso diferencial al uso de infraestructuras y/o servicios públicos a los licenciarios (o propietarios) privados de forma de permitir mejores condiciones de desarrollo del proyecto en cuestión

# Los modelos de Asociación Pública Privada

## Ciertas condiciones indispensables

- La existencia de un *marco legal y regulatorio* adecuado.
- Un *sistema financiero* con capacidad de resolver las demandas de recursos provenientes de este tipo de iniciativas.
  - *soluciones de financiamiento* desde la participación de inversores de distinta índole, promoviendo que estos actores se involucren de manera mas agresiva en nuevas opciones de inversión.
  - el *mercado de capitales* constituye entonces un factor clave en la potenciación de las estructuras mixtas señaladas

# Aplicación a nivel de políticas públicas subnacionales

- Las restricciones presupuestarias frente a las demandas de financiamiento público para proyectos de fuerte impacto socio-productivo, plantean la necesidad de un *enfoque estratégico* que integre conceptos tales como : *programa sistémico de obra pública - asociación privada para el desarrollo – ingenierías jurídicas y financieras innovativas – soluciones estructuradas de financiamiento.*
- Los *vehículos fiduciarios* constituyen estructuras que contribuyen a la conciliación de objetivos, roles e intereses que deben ser contemplados al momento de ejecutar un proyecto.
- Lo anterior encuentra su justificación en que estos instrumentos permiten *mejores condiciones* de:
  - apalancamiento financiero y operativo
  - exposición de riesgo
  - eficiencia operativa
  - optimización de recursos involucrados

# Aplicación a nivel de políticas públicas subnacionales

- La generación de condiciones aptas para potenciar la *inversión en infraestructura* requiere de una estrategia de política pública que defina *a) criterios lógicos de ponderación de prioridades; b) metodología de evaluación de rentabilidad privada, de beneficios sociales y externalidades; c) secuencia de instrumentación del programa de inversión* acorde con la optimización de los recursos disponibles y la maximización de impacto sobre la matriz productiva y social.
- Un aspecto relevante en las condiciones de sustentabilidad del tipo de estrategia mencionada consiste en *diferenciar la lógica de rentabilidad privada y social* de los distintos proyectos de infraestructura.
- Sobre tal premisa, la *política pública debe definir lineamientos de participación privada* acordes con el atractivo de rentabilidad de los distintos proyectos involucrados en cada programa.

# Aplicación a nivel de políticas públicas subnacionales

- Dentro del ámbito público, surgen al menos tres tipologías de proyectos de infraestructura donde los esquemas descritos pueden encontrar viabilidad de aplicación:
  - *Proyectos estrictamente de inversión pública que no ofrecen condiciones de rentabilidad privada* (bienes públicos)
  - *Proyectos de alto interés público que ofrecen condiciones de rentabilidad privada bajo determinadas pautas de diseño*
  - Proyectos de *satisfactoria rentabilidad privada*

# Aplicación de tecnología fiduciaria al ámbito de la asistencia financiera directa a la actividad productiva

Los conceptos presentados pueden aplicarse al diseño de instrumentos de *asistencia financiera a la actividad productiva* para distintos fines:

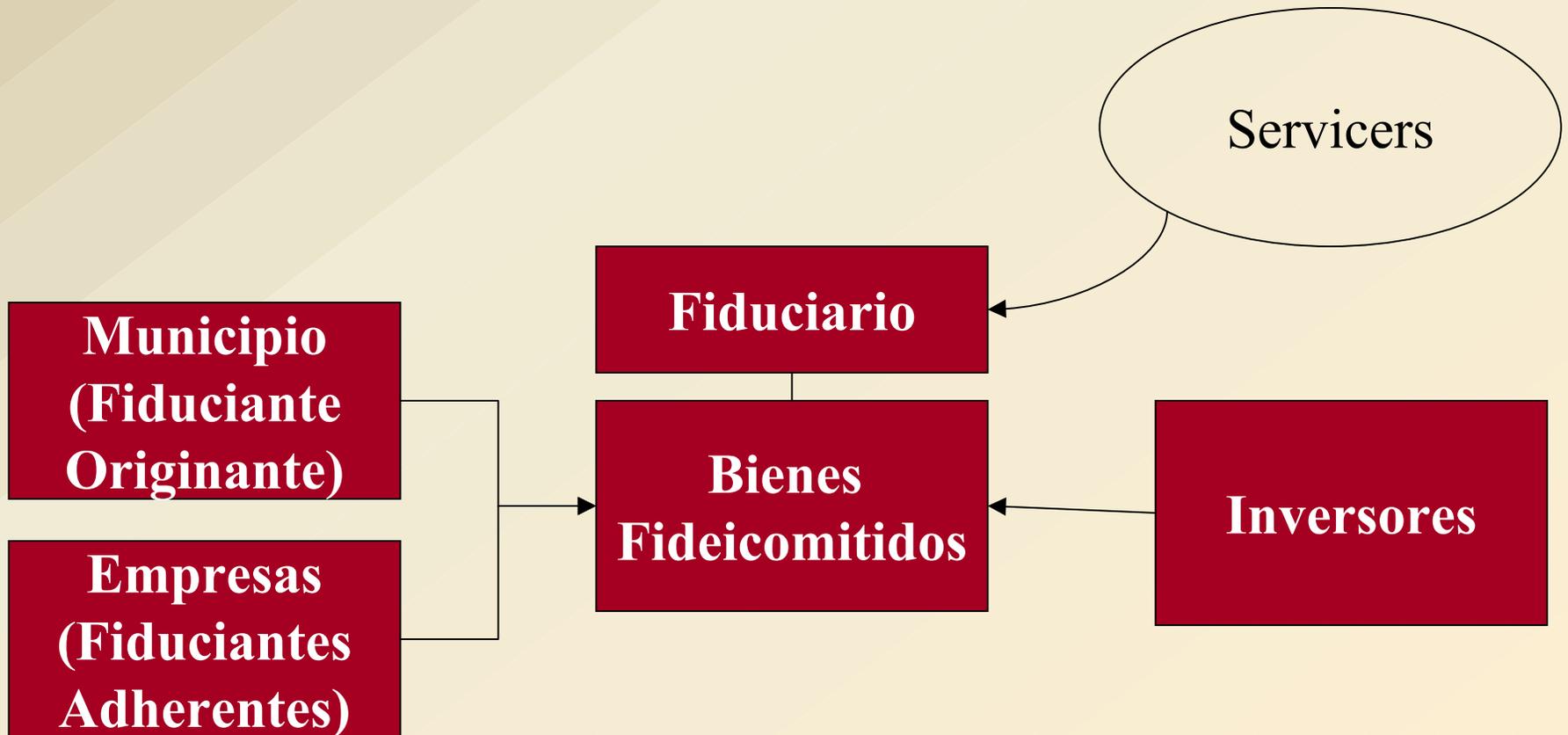
- *Profundizar llegada de la oferta crediticia* – completar mercado financiero
- Potenciar *cadena de valor - asociatividad - mejora tecnológica-productividad - economías de escala*
- Promover *inserción comercial externa* de pymes
- Promover el desarrollo de Instituciones especializadas en financiamiento no regulado (IFM) - *Microfinanzas*
- Optimizar el *impacto de recursos disponibles* a los fines comentados

# 1º Caso. Municipio: Parque Industrial

---

- **Objetivo**: Desarrollo de un Parque Industrial sobre un terreno de 90 ha que es propiedad del Municipio.
- **Esquema Fiduciario**:
  - Fiduciante Originante: Municipalidad de Azul, Provincia de Buenos Aires;
  - Fiduciantes Adherentes: Empresas locales que deseen participar del proyecto
  - Servicers: Empresas privadas (pueden ser locales o no) que brinden servicios al instrumento como puede ser el diseño, la construcción y la administración del Parque

# Caso Municipio: Parque Industrial



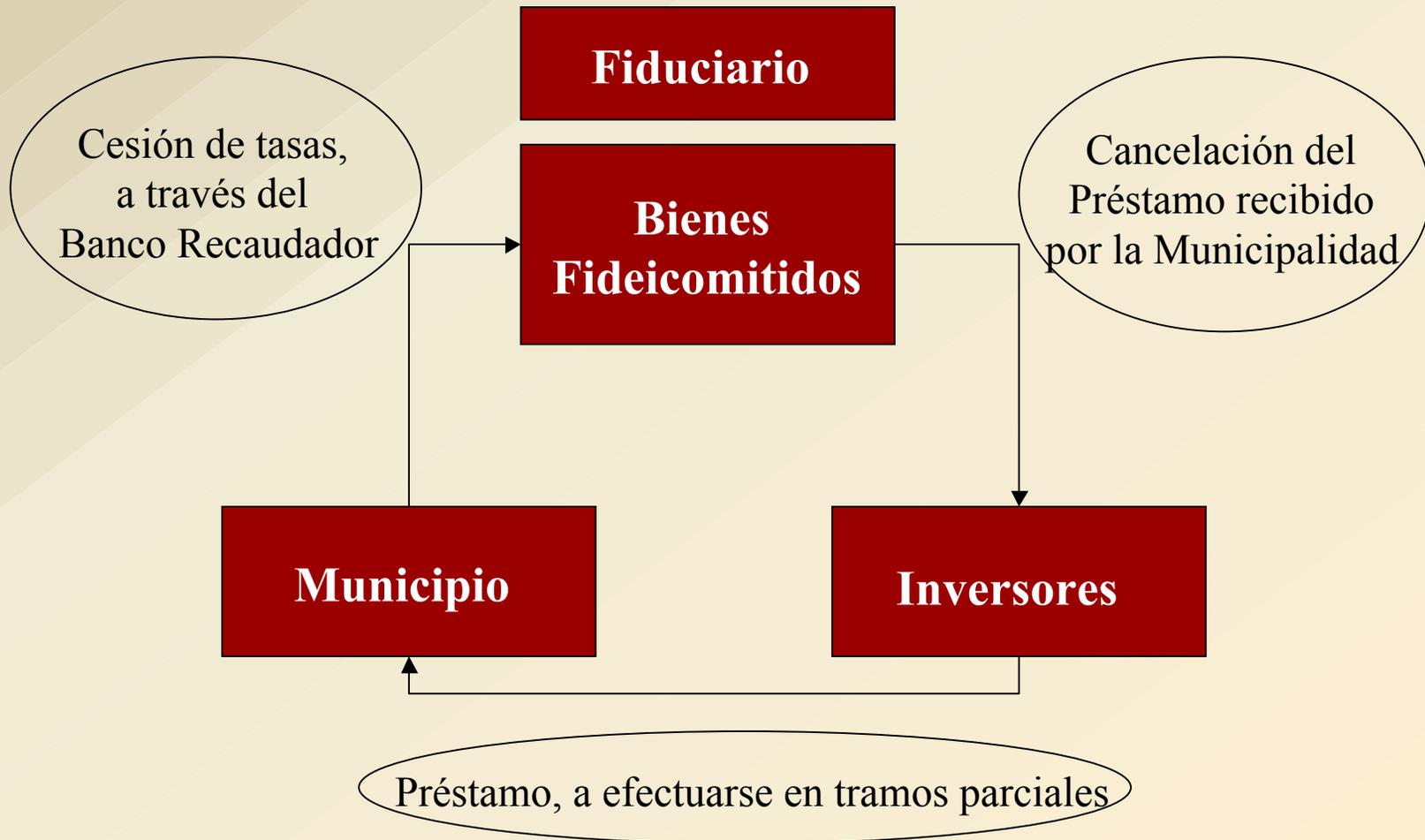
# Caso Municipio: Parque Industrial

- Empresas como Fiduciantes Adherentes:
  - estaría vinculada a aquellas empresas que como contraprestación de un aporte (sea en especies o en efectivo) deseen adquirir un terreno.
  - Sin embargo, se puede contemplar la participación de forma indirecta, lo cual implicaría que las mismas puedan adquirir un terreno dentro del complejo (por el cual deberían pagar un precio determinado) o recibir las tierras en forma gratuita pero pagando un canon por el uso del “Parque Industrial”.
- Estructura de Capital:
  - Actores locales, como puede ser una cooperativa de servicios, que efectúe una inversión en físico.
  - Inversores Bancarios, que aporten al instrumento una porción de los fondos líquidos necesarios para el desarrollo del proyecto
  - Otros Inversores como ser la Provincia

# 2º Caso. Municipio de Zárate: Infraestructura – Red vial

- **Objetivo:** Desarrollo de una red vial, RM 38, que permitirá comunicar las localidades de Lima y Zárate
  - El proyecto apunta a generar condiciones de mejora en las comunicaciones y disminución de costos para una porción significativa del entramado empresario local, con los consecuentes efectos positivos sobre la competitividad y el nivel de actividad.
- **Esquema Fiduciario:**
  - Fideicomiso de Garantía
  - Fiduciante: Municipio de Zárate
  - Fiduciario: Bapromandatos
  - Beneficiario: los Inversores

# Municipio de Zárate: Infraestructura



# Municipio de Zárate: Infraestructura

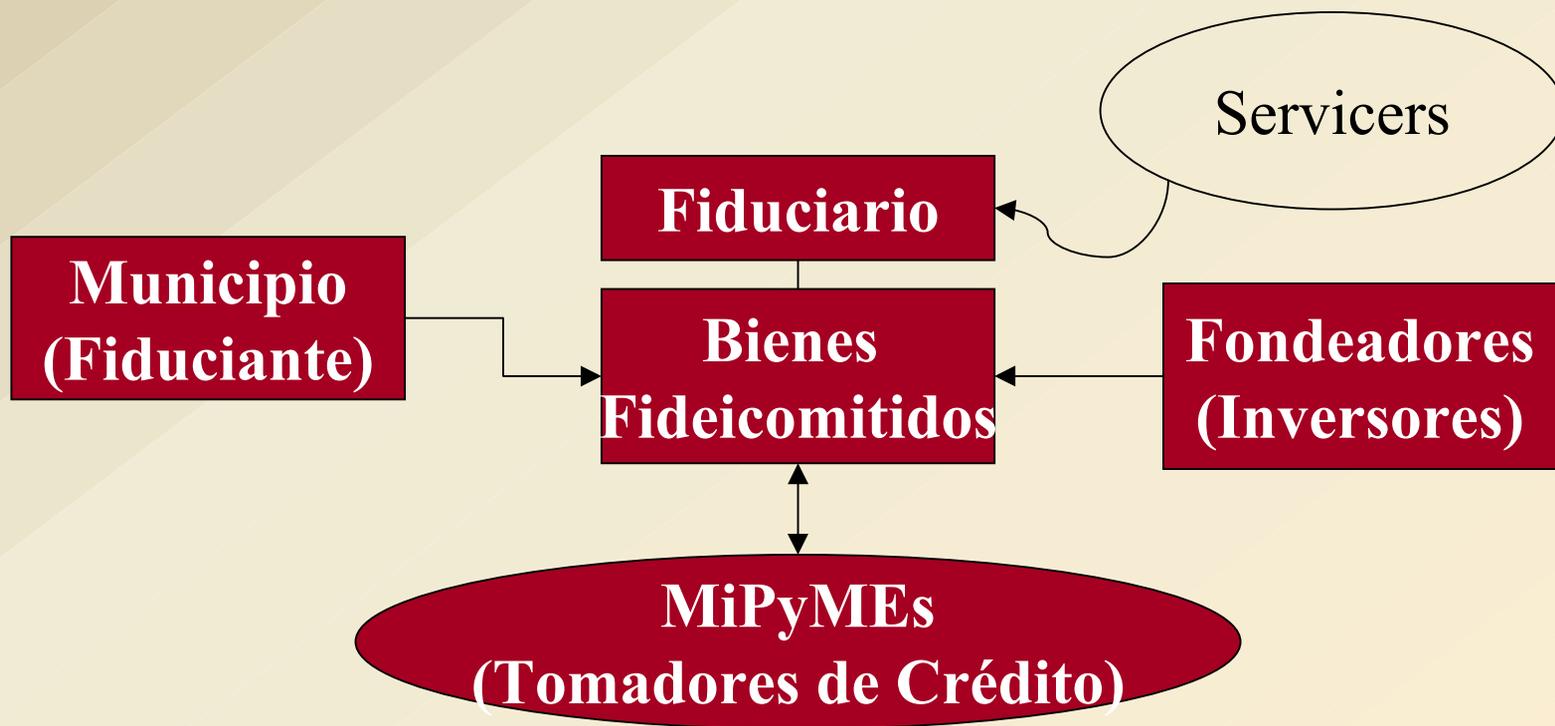
---

- Operativamente, el Municipio emitiría una ON con Garantía del Fideicomiso a constituir cuyos activos estarán conformados por tasas municipales
- Bienes Fideicomitidos:
  - Tasa de Inspección, Seguridad e Higiene: 50%
  - Tasa de Cons. Mejora de la Red Vial: 100%
  - Tasa específica: 100%
- **Tasa Específica**: Es una tasa que creará el Municipio y que pagarán aquellas empresas que se beneficien con el proyecto. Se trata de 20-22 empresa establecidas localmente.

# 3ª Caso. Mirofinanzas: Asistencia crediticia para MiPyMEs

- **Objetivo**: brindar asistencia financiera orientada a las actividades productivas
  - Frente a la alternativa convencional de trabajar la articulación con la banca pública, se consideró más apropiado estructurar un Fideicomiso que como ventajas ofrece:
    - Flexibilidad en el diseño de alternativas de financiamiento, sobre todo en las garantías
    - Profundización en la llegada a la población objetivo
    - Compatibilización con otros objetivos de política

# Mirotfinanzas: Banca de Fomento para MiPyMEs



**Fiduciante:** Es CAFESG, que aporta fondos líquidos para préstamos productivos

**Inversores:** Es Foncap, que aporta fondos pari-pasu con el Fiduciante

**MiPyMEs:** Son empresas situadas en Paraná y alrededores, Pcia de Entre Ríos

**Fiduciario:** Es el Polo Tecnológico

**Servicers:** Son el INTA y el INTI, que brindan servicios de asistencia técnica y evaluación de factibilidad de proyectos

# Mirofinanzas: Banca de Fomento para MiPyMEs

---

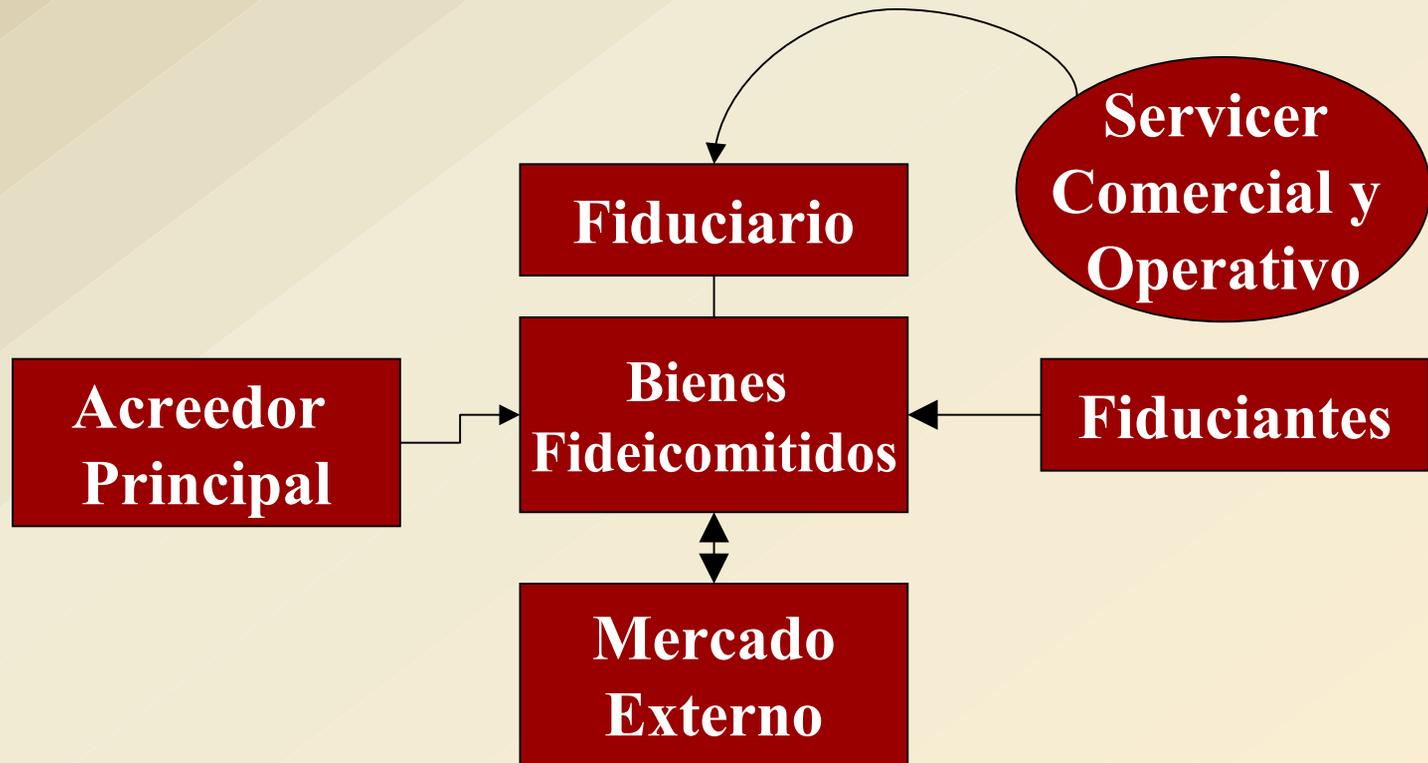
- La cartera será originada con los fondos aportados por el Fiduciante y los Inversores
- Bajo este esquema, el rol a desempeñar por cada uno de los Servicers es fundamental:
  - Serán quienes efectúen la evaluación de los proyectos que se presenten como alternativas de financiamiento por parte del vehículo fiduciario.
  - Deberán analizar la viabilidad técnica, operativa y económica de cada proyecto
  - Podrán contribuir en el seguimiento de los proyectos, tanto brindando asistencia técnica como monitoreando la evolución de los proyectos financiados.

# 4º Caso. Asistencia financiera a la cadena de valor de producción de tabaco

---

- **Objetivo:** Generar un vehículo que permita integrar los diversos eslabones de la cadena de producción de tabaco, garantizando el financiamiento necesario en todos los tramos
- ***Esquema Fiduciario:***
  - Fiduciantes: Productores tabacaleros de las Provincias de Tucumán y Catamarca
  - Servicer: Cooperativa Agropecuaria de Tucumán
  - Acreedor Principal: Foncap S.A.
  - Fiduciario: Control Union Argentina S.A.

# Modelo de Integración vertical en la Cadena de valor del Tabaco



Los Fiduciantes integran hoja verde de tabaco, en concepto de Aporte Fiduciario; el Acreedor Principal aporta los fondos necesarios para la materia prima; El Servicer procesa el tabaco y obtiene el producto de exportación. A su vez, efectúa las acciones comerciales tendientes a la colocación del producto; El Fiduciario realiza las exportaciones utilizando su producido para cancelar las acreencias y remunerar al Servicer; Los Fiduciantes, que también son beneficiarios, reciben el 60% de los beneficios del instrumento, el 40% restante es para el Servicer, en concepto de remuneración variable.

# Modelo de Integración vertical en la Cadena de valor del Tabaco

- El vehículo funciona desde hace dos campañas, por un monto de US\$ 1.5 millones
- Características distintivas:
  - El financiamiento contempla:
    - El 100% de los fondos para adquisición de materia prima
    - Parte de las necesidades de capital de trabajo de la Cooperativa
  - Es un fideicomiso operativo que nuclea los diversos eslabones de la cadena de valor en un esquema a medida de las necesidades del proyecto
  - Los productores acceden a un eslabón del cual nunca han formado parte (beneficios asociados a las exportaciones)
  - La Cooperativa gana representatividad y participación en el sector

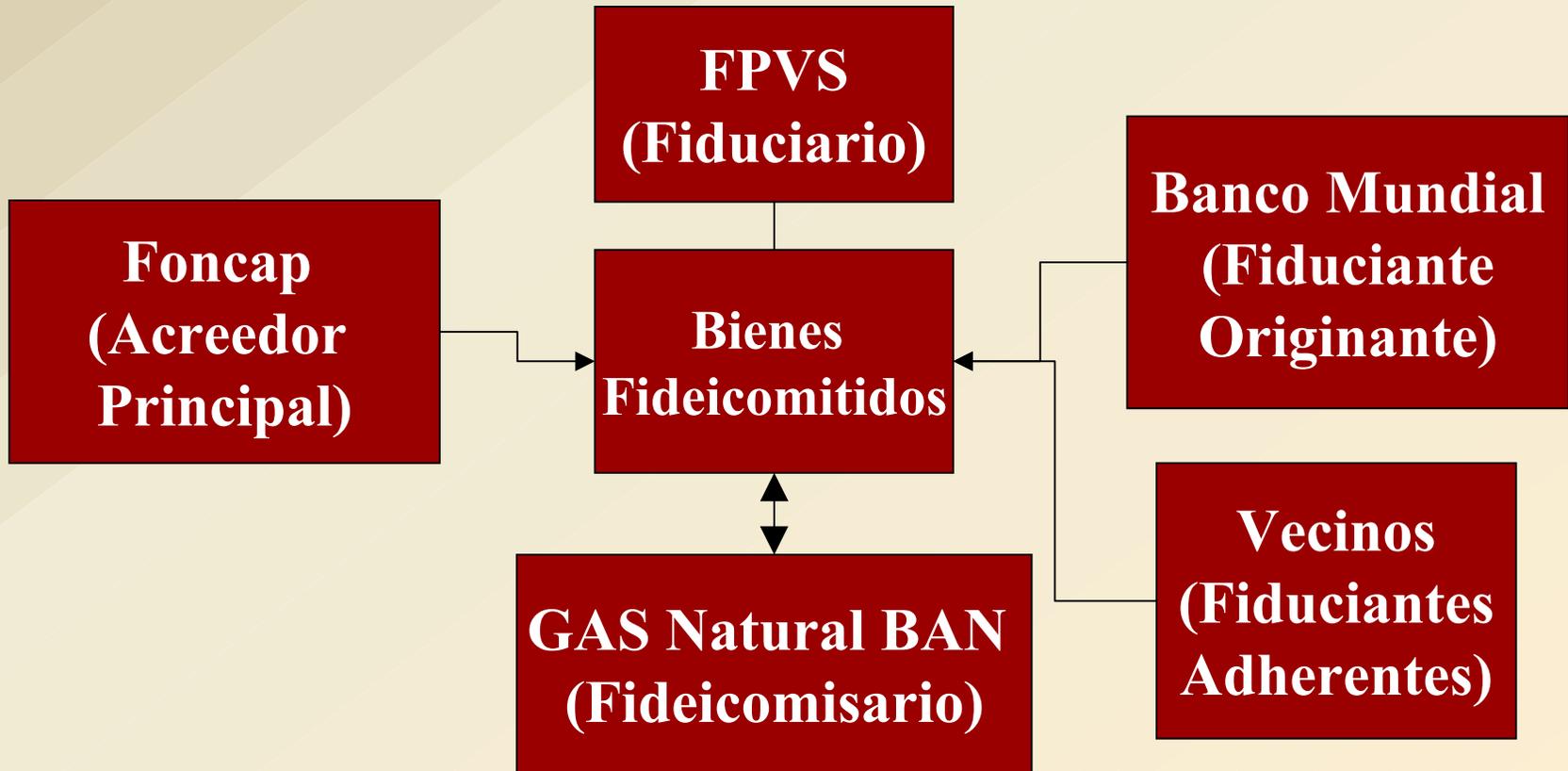
# 5º Caso. Proyecto Redes Solidarias

## Fundación Pro Vivienda Social

- **Objetivo:** Realización de redes troncales de gas natural y sus correspondientes conexiones domiciliarias para 4013 viviendas
- **Localización:** Cuartel V Partido de Moreno.
- ***Esquema Fiduciario:***
  - Fiduciante Originante: *Banco Mundial*
  - Fiduciante Adherente: *Los vecinos* que se adhieren firmando el Convenio de Adhesión y realizan el aporte proporcional de obra que corresponda según el PICD.
  - Fiduciario: *Fundación Pro Vivienda Social*. Cumple funciones de Administración, Desarrollo de Obra y Desarrollo Comercial y Financiero.
  - Fideicomisario: Es *GAS NATURAL BAN S.A.*, será quién reciba la propiedad de la red de gas para su explotación, operación y mantenimiento una vez finalizada la obra.
  - Beneficiarios: *Los Fiduciantes adherentes*

# Proyecto Redes Solidarias

## Fundación Pro Vivienda Social



# Proyecto Redes Solidarias

## Fundación Pro Vivienda Social

---

- **Impacto:**

- **78% disminuirá gasto en combustible** equivale a \$100.000 mensuales. Este gasto representa actualmente el 13 % de los ingresos de las familias relevadas.
- **80 % de la mano de obra** no calificada que requiere la obra provendrá de vecinos residentes
- Consolidación del **Capital Social** desarrollado por las organizaciones intervinientes en el proyecto, en el marco de un desarrollo local integral

# Conclusiones. Aplicación de Tecnología a la Banca de Desarrollo Especializada

- La Banca Pública y de Desarrollo regional se encuentra en un marco propicio para legitimar su *rol potenciador* de un genuino mercado crediticio. *Reconfiguración del modelo actual.*
- Las condiciones macro permiten que la banca diseñe *soluciones para demandas de asistencia financiera* que deben comenzar a ser atendidas inteligentemente.
- Resulta indispensable la *solvencia fiscal y adecuados mecanismos de articulación* entre las políticas públicas de asistencia financiera y los instrumentos de canalización de recursos.
- Es imperioso profundizar el sistema crediticio desde revisar *aspectos normativos –regulatorios y ciertas imperfecciones de funcionamiento de la oferta.*
- Las estrategias de posicionamiento de la *banca institucional* deben integrar a la *banca comercial* y a los *operadores especializados* –no regulados- como *Socios Estratégicos* para la consolidación de un mercado profundo de asistencia financiera a demanda y oferta de vivienda de menores ingresos.

# Conclusiones. Aspectos de trabajo Público - Institucional

La consolidación de estas tecnologías centra en la integración de ciertos *ejes básicos de trabajo institucional*:

- ***Consistencia del marco normativo*** (normativa pública específica, tribunal de cuentas, fideicomisos, ley de quiebras, regulación financiera y del mercado de capitales)
- ***Promover la especialización de la oferta*** en el manejo de productos estructurados de financiamiento ***y mayor diseño a medida.***
- ***Desarrollo de mercado de inversores*** (segmentación) y mejorar la **conectividad** entre el sector público, la banca especializada, los actores institucionales vinculados, los financiadores potenciales y el mercado de capitales
- ***Organización y preparado de demanda*** (beneficiarios) y trabajo institucional de concientización previa.
- Estrategia de ***eslabonamiento de proyectos vinculados*** : vivienda, servicios básicos, otros de infraestructura, microfinanzas.

# Conclusiones. El rol de los organismos internacionales y agencias de promoción

Para los *organismos y agencias de promoción* estas tecnologías de financiamiento permiten:

- Involucrarse en *proyectos de alta rentabilidad social* pero que no pueden ser atendidos bajo las fisonomías de financiamiento convencional.
- *Apalancar su capacidad de intervención asistencial*, mejorando su relación cartera de proyectos- recursos afectados- exposición asumida.
- En términos de *aporte al enfoque tradicional de políticas asistenciales* en vivienda, estas tecnologías fundamentan:
  - Validar un nuevo *modelo de asistencia microcrediticia* a partir de la aplicación de tecnología financiera no convencional a la profundización de mercado y mejora de impacto de política.
  - Aportar a las microfinanzas tradicionales un *nuevo enfoque de ingeniería financiera e institucional en asistencia financiera al desarrollo de la actividad productiva, infraestructura y vivienda*.