

PROYECTO: *Sistema Nacional de Garantías para Mipymes*

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONSULTORÍA PARA EL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE SIGA EN EL MERCADO FINANCIERO LOCAL- visión de los usuarios de las herramientas y posibles desarrollos a futuro.

ANTECEDENTES

La Corporación Nacional Financiera Administradora de Fondos de Inversión S.A. (CONAFIN AFISA) es una empresa propiedad 100% de la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND) y administra desde el 2009 el **Sistema Nacional de Garantías para Empresas** (en adelante “Sistema” o “SiGa”). En ese mismo año ingresa el primer Fondo específico del Sistema, el SiGa-Pymes.

Los Fondos de Garantía de SiGa actúan como garantías computables ante el Banco Central del Uruguay respecto de los créditos que las Mipymes solicitan a través del Sistema Financiero, ya sean para capital de trabajo o capital de inversión. La plataforma por la que se operan las garantías de los Fondos de SiGa es un sistema online de gestión, en el que se centraliza la comunicación entre SiGa y las Instituciones Financieras (IFI's) que trabajan con las herramientas.

La principal misión de SiGa es aportar decididamente al financiamiento de calidad a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la garantía. La visión de este Sistema es que llegue a ser un actor relevante en el desarrollo productivo del país, y un referente a nivel regional como uno de los mejores sistemas de garantías de apoyo a las empresas.

En los 8 años de gestión que lleva activo dicho Fondo se ha ido consolidando en el Sistema Financiero y actualmente se encuentra en una fase de estancamiento el nivel de garantías otorgadas anualmente.

Respecto a los demás Fondos de Garantía Específicos (FGE) que integran el Sistema, en 2016 ingresó el Primer Fondo de Garantías SiGa-ANDE (Siga-FGAS).

El fondo SiGa-Pymes comenzó a operar con el aporte inicial del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y actualmente cuenta con más de 15.000 operaciones de garantías otorgadas en estos 8 años de operación.

En 2014 se visualizó un primer año de decrecimiento de la herramienta, medido en cantidad de garantías otorgadas por año vs 2013. Dicha baja en las colocaciones continuó en 2015 y 2016 respecto al punto máximo de colocaciones que fue el año 2013. En 2017 se pronostica una caída en la colocación de garantías respecto al año anterior, lo que indicaría el punto más bajo de colocaciones desde la consolidación de la herramienta. La baja en la colocación desde 2015 se da en un contexto de suba generalizada de los indicadores de riesgo del sistema, medidos por la siniestralidad y la morosidad.

En relación al SiGa-FGAS en 1 año que lleva operativo, el fondo ha otorgado unas 15 operaciones con una misma institución financiera.

Las Instituciones Financieras adheridas que operan el sistema son: BROU, BBVA, Santander, Bandes, ITAU, HSBC, Scotiabank, ACAC, FUCAC, Fucerep.

SiGa se encuentra hoy trabajando no sólo para aumentar el número de garantías a otorgar, sino el número de empresas beneficiarias del sistema con un nivel de riesgo controlado para mantener la sustentabilidad de la herramienta.

OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

El objetivo central de la presente consultoría consiste en diagnosticar la situación actual del Sistema Nacional de Garantías para Empresas y en particular del Fondo SiGa Pymes y proponer alternativas que permitan potenciar su funcionamiento.

Dicho objetivo abarca tanto la opinión del consultor como la relevada en IFI's, en empresas, en asociaciones de empresarios y gremiales empresariales, así como cualquier otro actor que se considere relevante de consultar para cumplir con el objetivo mencionado anteriormente.

Se deberán evaluar la posible existencia de restricciones al acceso a la garantía que pueden estar provocando la menor utilización de la herramienta y la posible existencia de inconvenientes operativos del actual funcionamiento del Sistema.

Para el cumplimiento del objetivo anterior se considerará como referencia el análisis del funcionamiento de otros Sistemas de Garantías a nivel Internacional, con especial justificación de su aplicación al mercado financiero uruguayo.

El segundo objetivo consiste en diagnosticar la situación actual del Fondo de garantías SiGa-ANDE, y proponer alternativas que permitan potenciar su actual funcionamiento.

En este sentido se busca evaluar el motivo del bajo uso de esta herramienta desde el inicio y concluir si su utilización se debe a una baja demanda para las especificaciones dispuestas, a problemas estructurales vinculados al funcionamiento del Sistema de Garantías o a otros motivos.

ACTIVIDADES

Para el logro de estos objetivos se pretende que se desarrollen, entre otras, las siguientes actividades:

- Evaluar el funcionamiento de la herramienta y los distintos cambios que se han realizado en el correr de los años de operativa del Sistema.
- Releva la visión de las IFI's respecto del desarrollo de la herramienta, cumplimiento de la misión de la misma y el uso y relacionamiento de las IFI's con el Sistema; para ello realizar entrevistas, tanto a los responsables de SiGa en las Instituciones, como el personal superior de las IFI's a nivel local, así como a los responsables de los sectores comerciales, de riesgo y de recupero de las IFIS en el segmento MIPYMES.

- Relevar la visión de Empresarios, Asociaciones de Empresarios, Gremiales y actores que se consideren relevantes respecto del objetivo y desarrollo de la herramienta y el uso y relacionamiento de éstos con el Sistema.
- Analizar modificaciones en el funcionamiento de la herramienta. Evaluar los distintos productos/funcionalidades/especificaciones que podrían ser operativos dentro de SiGa Pymes para lograr dinamizar e impulsar el uso de la herramienta en el mercado, detallando que modificaciones e implicancias incorpora adicionalmente cada uno de ellos en la gestión de la herramienta, considerando a tales efectos las experiencias de Fondos de Garantía a nivel internacional.
- Determinar posibilidades de crecimiento de la herramienta a nivel comercial en cada una de las IFIS adheridas tanto en Montevideo como en el interior del País.

DURACIÓN

La consultoría tendrá una duración máxima de 90 días a contar desde la recepción de toda la documentación necesaria para la realización del trabajo.

ENTREGABLES

Durante la consultoría se generarán los siguientes productos:

- **Producto 1:** plan de trabajo, que deberá ser presentado como máximo a los 10 días de firmado el contrato de consultoría.
- **Producto 2:** Informe preliminar de avance que deberá ser presentado como máximo a los 60 días iniciado el trabajo, donde deberán detallarse los principales aspectos relevados al momento y las primeras conclusiones que se desprenden de dicha información.
- **Producto 3:** Informe final que deberá ser presentado como máximo a los 90 días de iniciado el trabajo.

PERFIL

Contar con amplia y justificada experiencia en el sector financiero, particularmente en el conocimiento de la operativa bancaria y el proceso de otorgamiento de créditos.

Se valorará haber realizado estudios de evaluación de programas similares de esta magnitud, en especial se valorará experiencias de consultoría en el sistema financiero.

Se deberá especificar el equipo de personas que se encontrará trabajando en la consultoría y la experiencia específica de cada uno en los temas relacionados a la presente Consultoría.

MÉTODO DE SELECCIÓN

El método de selección incorporará criterios técnicos en una primera etapa y luego las consultoras que pasen dicha etapa definirán en una selección basada en el menor precio.

En una primera instancia, se realizará una evaluación técnica basada en la experiencia, antecedentes y propuesta técnica de servicios presentada. Los criterios a ser tenidos en cuenta en dicha evaluación técnica serán los siguientes:

- a) la experiencia adquirida en consultorías realizadas en el sistema financiero y el conocimiento del mismo (particularmente en la operativa bancaria y el proceso de otorgamiento de créditos); (25 puntos). Se valorará la experiencia acreditada en consultorías realizadas del Sistema Financiero uruguayo.
- b) la experiencia específica en fondos de garantías tanto a nivel nacional como internacional, así como experiencia adquirida en relevamiento de programas similares en el sistema financiero uruguayo; (25 puntos).
- c) la propuesta técnica de servicios realizada. (50 puntos).

Una vez que sean evaluados los aspectos anteriores, a todas aquellas propuestas que superen un mínimo de 70 puntos, se pasará a la siguiente etapa de selección por precio.

Selección basada en el menor precio

Resultará ganadora la propuesta que presente la menor oferta de precio, la cual no podrá superar por todo concepto el monto de U\$S 20.000 más IVA.

REMUNERACIÓN Y FORMA DE PAGO

El monto de honorarios fijos se desembolsará de la siguiente manera:

1. 20% una vez aprobado el plan de trabajo con cronograma de la consultoría detallado.
2. 30% una vez aprobado el "Producto 2" mencionado en los entregables.
3. 50% una vez aprobado el "Producto 3" mencionado en los entregables.

Nota: Los gastos incurridos, así como los costos de locomoción y viáticos por concepto de desplazamientos no se abonarán aparte.

SUPERVISIÓN

La supervisión de la Consultoría estará a cargo del Gerente de Operaciones de Conafin Afisa.

PRESENTACIÓN DE OFERTAS

Las ofertas se deberán presentar personalmente en la Corporación Nacional para el Desarrollo - Rincón 528 (Montevideo- Uruguay) en sobre cerrado, haciendo referencia al número:

CND-CONAF/CONAF/38/6/2017, hasta la hora 16:00 del viernes 22 de diciembre de 2017.

Formato de presentación:

El sobre de cada oferta se deberá componer de 2 sobres cerrados identificados claramente. Uno de ellos constará de la acreditación de la experiencia, los antecedentes y la propuesta de servicios y el otro sobre constará únicamente de la oferta de precio. Se deberá incluir copia de los certificados de BPS, DGI, BSE y Caja de Profesionales, según corresponda.

En caso de que no se supere el puntaje mínimo requerido en la primera etapa de evaluación, el sobre con el precio de la oferta será devuelto cerrado a la empresa consultora.

Consideraciones adicionales:

- Conafin Afisa se reserva el derecho de entender que la experiencia acreditada no es suficiente para realizar el trabajo planteado.
- Conafin Afisa podrá dejar vacante el llamado de considerar que las propuestas presentadas no cumplen con los requisitos técnicos mínimos.
- En caso de resultar en un empate de la oferta presentada, Conafin Afisa se reserva el derecho de seleccionar la propuesta que entienda más adecuada.
- Los medios materiales y humanos para el desarrollo de las actividades y de la consultoría en general serán de cargo de la firma seleccionada.