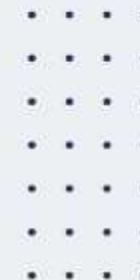


Programa Expertos en Finanzas *para* PyMEs

MÓDULO V | Taller práctico

Diego Fattore / Juan Calandri / Mariano Uceda





N E X X O
SERVICIOS FINANCIEROS

Quienes somos

Diego Fattore

Contador Público (2004)

Gerente General | Los Grobo SGR | 2004 - 2017

Consultor externo SGRs | 2017 - act.

Gerente General | Nexxo Servicios Financieros | 2017 - act.

Mariano Uceda

Asesor e inversor financiero (2022)

Resp. Comercial | Los Grobo SGR | 2010 - 2017

Asesor Comercial Zonal | Banca Privada | 2017 - 2023

Resp. Comercial | Nexxo Servicios Financieros | 2023 - act.

Juan Calandri

Ingeniero Agrónomo (2008)

Asistente team comercial agropecuario | Banco Galicia | 2006 - 2008

Gerente sucursal | Tomas Hnos. SA | 2008 - 2009

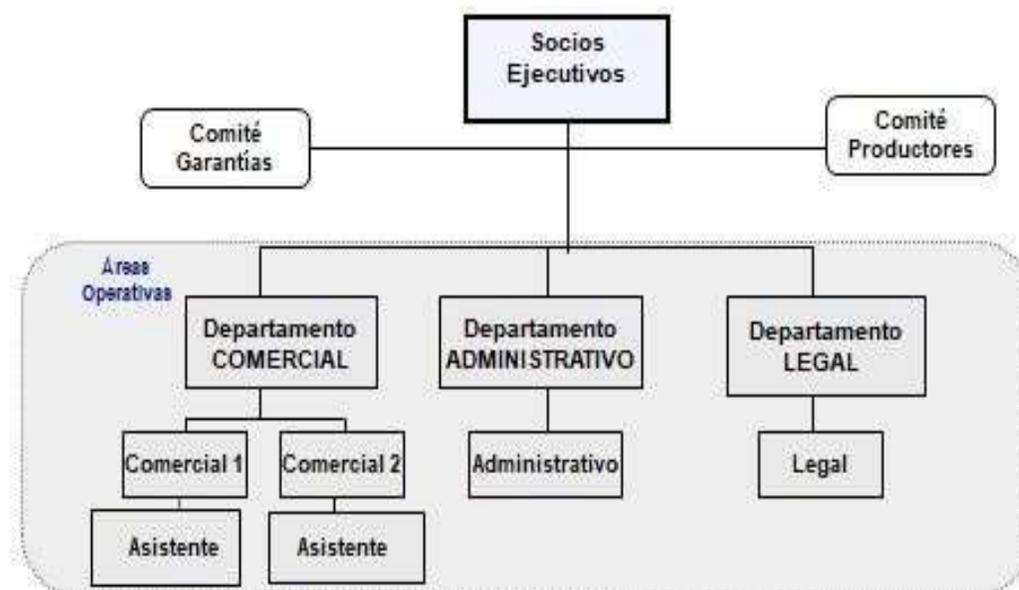
Gerente marketing | Grupo De Sangosse LA | 2009 - 2015

Gerente comercial | Nexxo Servicios Financieros | 2017 - act.

Nos unimos para ser brokers entre las PyMES y el Mercado de SGRs



Estructura modelo Broker



Quienes nos contactan

- Pymes
- Entidades financieras (bancos, otros)
- Estudios Contables
- Productores independientes
- SGRs
- Grandes empresas (cadena de valor)
- ALyCs (ex sociedades de bolsa)



Que nos solicitan

- Cheques propios y/o terceros
- Pagare Bursátil
- ON PYME
- Inversiones

- Avals Bancarios

Mercado de Capitales

Principales actividades que desarrollamos

Acuerdos de líneas de crédito
bancarias/organismos de crédito
(Fontar, Fonapyme)

Broker

- Propuesta de Avaes
- Contragarantías
- Seguimiento del cobro del aval

Acuerdos con protectores
Acuerdos con SGRs

Acerca a las PYMES
al mercado de capitales (CPD,
Pagare, ON)

Los pilares de nuestro negocio

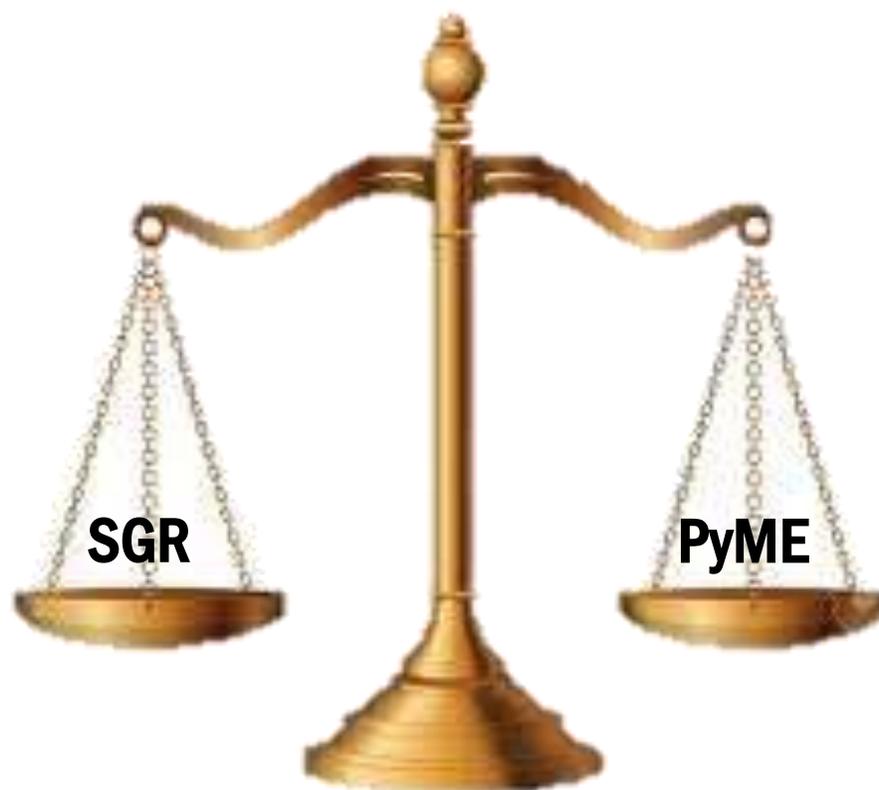
PyMEs

- Agilidad en la gestión de líneas de crédito;
- Asesoramiento económico y financiero;
- Acceso a un sistema “poco conocido”;
- Acceso a distintas SGRs contra la presentación de un solo legajo;
- Seguimiento del proceso desde la presentación hasta la liquidación del aval.

SGRs

- Simplificar la administración de varias Pymes con un solo referente (modelo Broker);
- Simplifica procesos administrativos y reducción de carga operativa;
- Delega parcialmente gestión comercial, administrativa y/o legal;
- Delega seguimiento de casos en mora y gestión de contragarantías.

El servicio del bróker es sustentable cuando ambos pilares del negocio están balanceados



Cómo iniciamos una gestión

Persona Jurídica

- **Pre-ok**
 - ✓ Balance
 - ✓ Ventas
 - ✓ Deuda
 - ✓ DDJJ de BP de fiadores
 - ✓ Reseña y detalle línea requerida
- **Aprobación e instrumentación**
 - ✓ Envío legajo completo
 - ✓ Apertura cuenta comitente
 - ✓ Instrumentación contragarantías
- **Liquidación**

Persona Humana

- **Pre-ok**
 - ✓ DDJJ de Ganancias + DDJJ de BP del socio
 - ✓ Ventas
 - ✓ Deuda
 - ✓ DDJJ de BP de fiadores
 - ✓ Reseña y detalle línea requerida
- **Aprobación e instrumentación**
 - ✓ Envío legajo completo
 - ✓ Apertura cuenta comitente
 - ✓ Instrumentación Contragarantías
- **Liquidación**

Cómo iniciamos una gestión

A. Límites de ventas totales anuales expresados en PESOS (\$)

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	208.401.000	91.494.000	599.483.000	435.869.000	316.630.000
Pequeña	1.236.557.000	551.596.000	4.270.323.000	3.256.865.000	1.166.340.000
Mediana tramo 1	6.899.145.000	4.565.365.000	20.297.829.000	23.180.330.000	6.863.946.000
Mediana tramo 2	10.347.579.000	6.520.009.000	28.997.100.000	46.835.799.000	10.886.680.000

B. Límites de personal ocupado

Tramo	Servicios	Comercio
Micro	7	7
Pequeña	30	35
Mediana Tramo 1	165	125
Mediana Tramo 2	535	345

C. Límite de activos expresados en pesos (\$)

Tope de Activos en pesos
193.000.000

Resumen: Aspectos importantes a tener en cuenta al financiarme

Calificación crediticia
determina el
financiamiento que
podemos acceder

Elegir la línea
acorde a la utilidad y
capacidad de pago .

Costo total (CFT)=
Tasa pactada+
comisión + cargos
vigentes al momento
de contratación

Qué analizamos de una PyME

- **Conocimiento del sector económico;**
- **Referencias comerciales;**
- **Antigüedad y trayectoria;**
- **Balance/DDJJ, ventas, deuda y flujo;**
- **Contragarantía ofrecida;**
- **NOSIS (criterios de aceptación);**
- **Riesgo vigente en sistema financiero y con otras SGRs**

La importancia de la contragarantía

- Fianza
- Prenda (Tasación)
- Cesión de flujo de fondos
- Cesión de cupones de descuento
- Cesión de contratos FW
- Cesión de facturas
- Hipoteca (Tasación)

Resumen: Aspectos importantes a tener en cuenta en el proceso de calificación

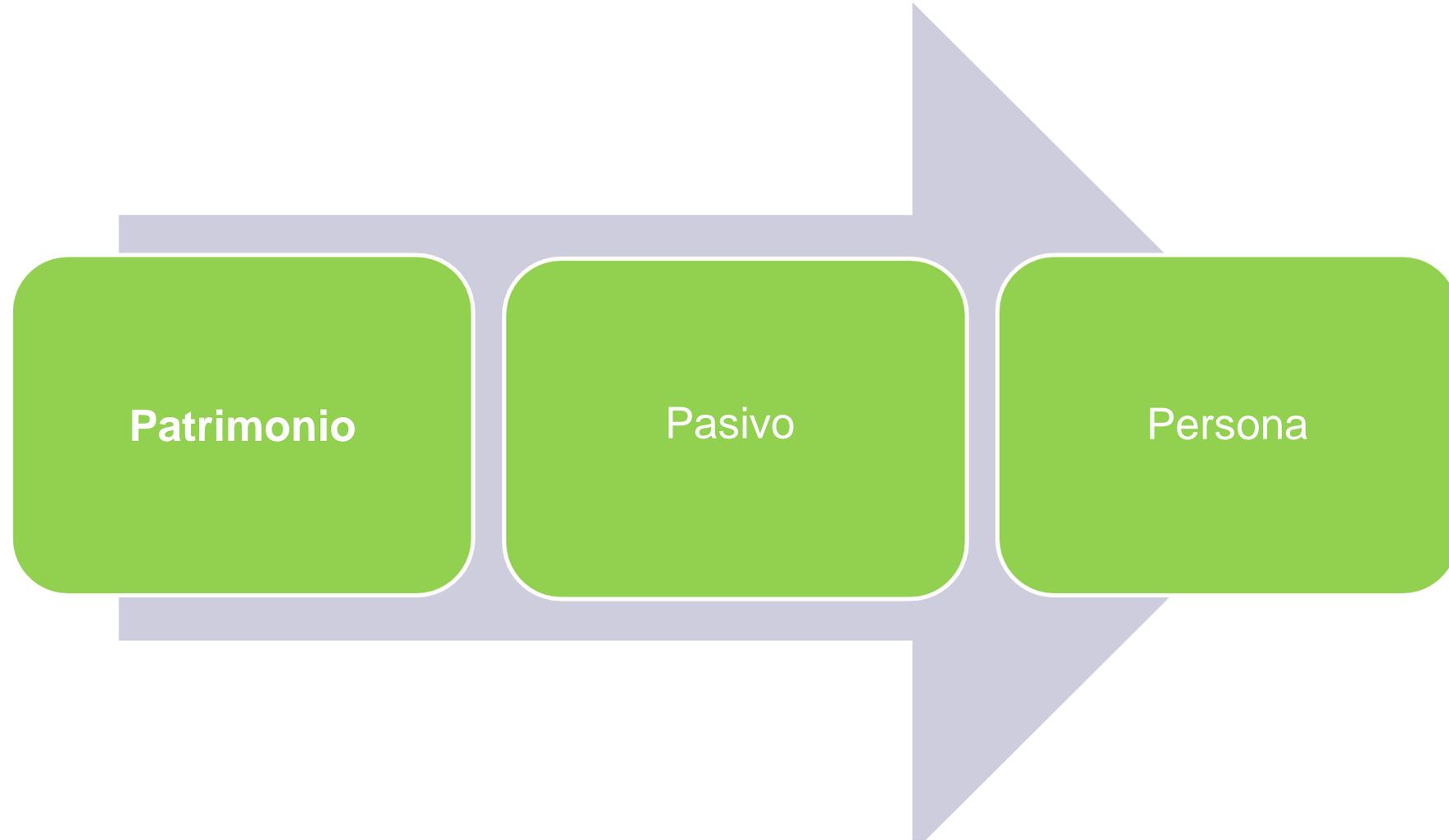
No tener deudas previsionales.

Otras deudas impositivas-Rentas deberá fundamentar

Información presentada sea oportuna, confiable y razonable.

Seguimiento y contacto continuo con el analista de créditos SGR

Resumen: Aspectos importantes a tener en cuenta en el proceso de calificación



Algunas conclusiones y ejemplos

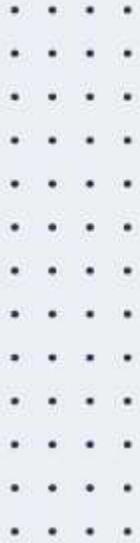
- ¿La información se genera antes, durante o después de la calificación crediticia?
- ¿Es importante acompañar la documentación con una reseña comercial?
- ¿Elegimos la forma de financiación, o utilizamos la habitual o más cercana?
- ¿Sabemos el costo real de financiarnos?
- ¿La herramienta de financiación elegida es la más conveniente acorde al destino o utilización?

Lo invitamos a que:

- **Conteste las siguientes preguntas, aplicado a su empresa Pyme.**
- **Y a partir de ahora lo haga cada vez que tenga que tomar una decisión de financiamiento.**

Factores críticos de éxito

- Amplio conocimiento normativo y práctico del sistema;
- Relación y **Acuerdos comerciales** con actores del sistema: Bancos/ALyCs/SGRs;
- Equipo con alta experiencia en SGR y principalmente crédito Agro;
- **Más de 1000 pymes vinculadas, mayormente del agro, diversificada en distintas zonas del país;**
- Más de \$ 600 MM de avales monetizados por mes;
- Morosidad menor al 0,80 % del total de avales otorgados;
- Búsqueda permanente de soluciones financieras y de inversiones a las Pymes.



¡Muchas gracias!

Diego Fattore
dfattore@nexxosf.com.ar

Juan Calandri
jcalandri@nexxosf.com.ar

Mariano Uceda
muceda@nexxosf.com.ar

