INFORME FINAL

DEL ESPACIO RESTAURATIVO

Resolución de V.S. de fecha del 10 de junio de 2021
(Resolución 252, folio 173, tomo 49)

AUTOS: **"VICENTIN SAIC S/ CONCURSO PREVENTIVO", Expte. N° 21-25023953-7**

Juzgado de 1° Instancia, Civil y Comercial, Segunda Nominación de Reconquista (Santa Fe)

EQUIPO INTEGRANTE

OPERADOR RESTAURATIVO (COORDINADOR)	**Dr. Raúl Calvo Soler**
COORDINADOR PROCESAL:	**Romina S. Moreno**
COORDINADOR INFORMÁTICO:	**Francisco Moreno**
COORDINADOR DE TERRITORIO:	**Federico D. Sedlacek**
FACILITADORES:	**Mariela Uberti**
	Francisco José Ramirez
	Luciana J. Fernández
	Paola Naranjo

OCTUBRE 2021

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

1. DISEÑO DEL PROCESO RESTAURATIVO

I. Objetivos
II. Mesas
III. Preguntas
IV. Metodología
V. Criterios organizativos de selección
VI. Reuniones colectivas e individuales
VII. Trabajo informático

2. PERCEPCIONES

I. Percepciones por cada mesa
II. Sectores con percepciones específicas. Financieros y trabajadores.
III. Percepciones Globales
IV. No participantes

3. DATOS

I. Índices generales
II. Respuestas individuales

I. MESA PRIMERA
II. MESA SEGUNDA
III. MESA TERCERA
IV. MESA CUARTA

III. Respuestas combinadas

4. CONCLUSIONES PRELIMINARES

Un concurso es, en última instancia, un conjunto de conflictos estructurados a partir de diferentes relaciones que se encauzan a través de un proceso legal. Esta estructuración jurídica tiene dos aspectos importantes a tener en cuenta.

- Por un lado, en el discurso concursal y, por ende, en el diseño del concurso prevalece la lógica del caso (jurídico) frente a la lógica del conflicto. Esto quiere decir, entre otras cosas, que el punto de vista que el discurso jurídico impone se relaciona más con el relato pasado-presente de las deudas (aspectos tangibles/monetarios) que con los aspectos constitutivos de las relaciones presentes-futuras entre acreedores y deudores.

- Y, por el otro lado, la prevalencia de la lógica del caso tiende a concebir la interacción desde una perspectiva de última oportunidad (salvataje, quiebra) muy relacionada con aquellas etapas y tiempos que el discurso jurídico impone a través de la constitución del proceso legal.

La exigencia de la lógica de caso tapa o ignora aspectos propios de la lógica de los conflictos. Estos aspectos son, en muchos supuestos, fundamentales para crear las sinergias necesarias que permitan construir acuerdos a corto, medio y largo plazo. A su vez, estos acuerdo sirven de fundamento para el desarrollo y pervivencia de las relaciones empresariales con el objetivo tanto de cumplir con las deudas como de permitir la supervivencia y saneamiento de las empresas concursadas.

Ahora bien, los motores principales de un proceso concursal rico y eficaz que permita crear respuestas que habiliten la resolución de las problemáticas planteadas en la relación entre acreedor y deudor son:

La confianza. El desarrollo de dinámicas que permitan avanzar hacia la búsqueda de respuestas necesita consolidar un espacio de confianza que habilite el debate del futuro en un contexto, en general, terriblemente hostil por lo ocurrido en el pasado. Esa confianza no es, en cualquier caso, un pedido de buena voluntad. La confianza que ha de servir de soporte al desarrollo de una propuesta de futuro es el resultado de un conjunto de acciones que, especialmente, la concursada, el tribunal y sus auxiliares deben generar.

La circulación de información. Un segundo aspecto fundamental para trabajar en este tipo de conflictividad es el relacionado con un nivel adecuado de circulación de la información. Este nivel debe ser observado en base a dos criterios. En primer lugar, es necesario un volumen de información suficiente para mantener en todo momento informados a los acreedores. Especialmente en concursos como el que aquí nos ocupa, en donde existe una situación de pervivencia de la práctica de la empresa que se encuentra intervenida, la provisión de la información es fundamental. Pero, existe un segundo criterio para medir los niveles la calidad del nivel de circulación de la información que es el relacionado con la construcción de espacios de fácil y conocido acceso para que los acreedores puedan estar al tanto de los pasos y acciones desarrollados por la concursada.

La comunicación. La tercera columna en la que se sustenta el desarrollo de un proceso concursal pensado desde una lógica de búsqueda y creación de respuestas conjuntas frente a una problemática específica en la operatoria de una empresa es el referido a la comunicación. Nuevamente esta comunicación debe operar en dos niveles. Por un lado, en relación a un mantenimiento constante y sostenido del canal entre acreedores y deudores. Y, por el otro lado, una perspectiva de comunicación fluida y precisa por parte del tribunal y sus auxiliares en conexión con los acreedores.

El Espacio Restaurativo conforme a lo que se establece en la resolución de constitución venía a generar respuestas en estos tres ámbitos nodales de la

intervención concursal: la confianza, la circulación de información y la comunicación. Esto fue expresado en al Resolución del juzgado en la que se constituyó el mencionado espacio de la siguiente forma:

> " I) APERTURA DE UN ESPACIO INFORMATIVO DE PARTICIPACIÓN VOLUNTARIA: En virtud de tales razones, en el marco del art. 274 LCQ, dispondremos la apertura de un espacio que calificaremos prima facie como informativo, el cual habrá de concretarse mediante la celebración de audiencias informales (aunque regladas); Todo ello sin desconocer que tales encuentros podrían contribuir además, en alguna medida, para la solución o resolución judicial puesto que no tiene como finalidad la consecución de acuerdos, sino únicamente facilitar el encuentro y el diálogo de los interesados, en el afán de mejorar este aspecto del proceso, sin competir de ninguna manera con el período de exclusividad, pero complementándolo en todo cuanto fuera posible y necesario. (…)
>
> 1) TRATO IGUALITARIO Y LIBRE CONCURRENCIA: La asimetría y diversidad de los acreedores concurrentes es un rasgo propio de este concurso. Advertimos que aquellos cuentan con dispares posibilidades de interiorizarse de los aspectos relativos al funcionamiento de la empresa concursada. Por lo tanto, se buscará propiciar la ubicuidad de la información relevante para los procesos decisorios de los involucrados. (…)
>
> 2) TRANSPARENCIA Y CONFIDENCIALIDAD: Mediante un esquema de múltiples reuniones, se pondrá a disposición de la concursada un medio eficaz para recibir y ofrecer información a sus acreedores, abriendo nuevos canales de encuentro, que podrían reportarse útiles a su esquema de gestión de la crisis. (…)

3) ACCESIBILIDAD: Quienes decidan formar parte de estos encuentros, podrán acceder a toda la información que los propios acreedores pudieran intercambiar recíprocamente, además de solicitar y recibir por parte de la concursada informes económicos, financieros, planes de administración de crisis, modelos de negocios, etc. (…)

4) INTERACCIÓN POSITIVA: Los órganos y auxiliares del proceso concursal (síndicos, veedores, interventores, etc.), participarán en la medida que ello fuera necesario para suplir algún déficit informativo, generando sinergias gracias a las cuales cual los protagonistas dispondrán de herramientas efectivas para mejorar su posición precedente. Se trata por lo tanto de tender puentes, abrir puertas, generar diálogos y encuentros, dando voz a los mas pequeños y garantizando transparencia y condiciones equitativas de acceso a la información."

1. DISEÑO DEL PROCESO RESTAURATIVO

I. Objetivos

El objetivo principal del Espacio Restaurativo fue crear una dinámica de interacción de acreedores, con la participación de un facilitador por cada una de las mesas, que permitiese definir el mapa de la conflictividad.

La noción de mapa hace referencia a la identificación de un conjunto de datos que permiten establecer los niveles de expectativas y de percepciones que, en relación a una pluralidad de temas, tienen los acreedores.

II. Mesas

Se constituyeron un total de cuatro mesas de trabajo cada una de las cuales se configuraba a partir de un objetivo general y de una sucesión de preguntas que permitían el desarrollo de un diálogo para concretar objetivos específicos en cada una de ellas.

- La primera de las mesas buscaba establecer los intereses y objetivos que, en términos generales, tenían los acreedores en este concurso. Se trata de establecer un marco de preferencias. Desde el punto de vista de una lógica temporal, que se tuvo en consideración a la hora de diseñar el contenido de las mesas, este primer espacio fue pensado para reflexionar en torno a una lógica del presente; ¿qué quiere o pretende conseguir usted hoy?.

  - FACILITADORA: Luciana Fernández
  - COORDINADOR: Francisco Moreno

- La segunda de las mesas pretendía definir el nivel de percepción que cada acreedor o sus representantes tenían en relación a la legitimación y reconocimiento del papel de la concursada, los otros acreedores y los órganos judiciales que habían intervenido en este proceso. La idea de la legitimación se vinculó a la cuestión del comportamiento desde un punto de vista valorativo, fijando la referencia en torno a la corrección de éste. El reconocimiento se conectó con la posibilidad de seguir manteniendo relaciones con la concursada una vez finalizado el concurso. La mesa dos tenía desde el punto de vista de la lógica temporal dos aspectos. el primero, la legitimación, ponía el foco en el pasado. El segundo, el reconocimiento, fijaba su atención en el futuro.

❖ FACILITADORA: Mariela Uberti
❖ COORDINADOR: Federico Sedlacek

- La tercera de las mesas fue, sin lugar a dudas, la más compleja en su constitución. La propuesta inicial de esta mesa consistía en definir valores de reserva, valores de aspiraciones y valores de statu quo de los acreedores. El objetivo principal consistía en establecer zonas de posibles acuerdos para definir márgenes de maniobrabilidad y de predecivilidad acerca de la opinión y valoración que podría generar un determinado concordato. Sin embargo, esto resultó imposible. Ya desde las primeras reuniones los acreedores manifestaron, como se analizará seguidamente, un fuerte rechazo a expresarse en este sentido. Entre la multiplicidad de razones para no hacerlo una de ellas, como se muestra en los resultados, estaba directamente vinculada con una percepción de desconfianza frente a todo el diseño concursal. Esta desconfianza no sólo se refería a la concursada sino que también alcanzaba a los órganos auxiliares del tribunal y, como no, al propio espacio restaurativo. Más adelante volveremos a analizar las razones y el impacto de esta desconfianza en el desarrollo del proceso. Así las cosas tomamos la decisión de modificar el sentido de la mesa tres con el objetivo de generar una reflexión acotada a

lo que había sucedido hasta ese momento dentro del concurso. Intentamos a partir de esta estrategia, como se muestra en los datos, establecer algunas referencias generales que puedan servir para perfilar, aunque no para determinar, las zonas de posibles acuerdos para una propuesta de concordato. Desde el punto de vista de la lógica temporal la tercera de las mesas se concretaba en el presente de la realidad concursal.

❖ FACILITADORA: Paola Naranjo
❖ COORDINADOR: Raúl Calvo Soler

- La cuarta, y última de las mesas, tenía como espacio temporal de referencia directamente el futuro. Nos parecía importante prestar atención a cómo se veían los acreedores en el futuro del mercado granario y cuál consideraban que podría ser el impacto de este concurso en él. Nos interesaba plasmar no sólo las referencias a la realidad concursal en relación al mercado de granos sino también la percepción que tenían los acreedores respecto al futuro desarrollo de éste.

❖ FACILITADOR: Francisco Ramírez
❖ COORDINADORA: Romina Moreno

III. Preguntas

MESA PRIMERA. OBJETIVOS E INTERESES
PREGUNTAS
¿Qué quiere obtener en este concurso?
¿Cómo lo pretende conseguir?
¿Tiene exigencias para votar a favor de un acuerdo?
¿Quiénes son los que ponen en riesgo lo que usted desea?
¿Cuáles son los obstáculos para que usted lo consiga?

MESA SEGUNDA. LEGITIMACIÓN Y RECONOCIMIENTO
PREGUNTA
Aun con el perjuicio para usted ¿cree que el deudor actuó correctamente?
¿Por qué no?
¿Cuál es la complejidad que usted advierte en este proceso?
¿Cree que los otros acreedores actuaron correctamente?
¿Por qué?
¿Trabajaría en el futuro con Vicentín?
¿Qué cree que busca el deudor?

MESA TERCERA. VALORES DEL CONCORDATO
PREGUNTA
¿Qué opina de la propuesta efectuada por la concursada?
Si la decisión fuese sólo suya ¿qué le gustaría que pasase?
Teniendo en cuenta lo que sabe de la deudora ¿qué pretende que le ofrezcan?
Teniendo en cuenta su situación actual ¿qué es lo mínimo que espera al salir de este concurso?
¿Cuál es la situación actual de usted o su empresa por el tema Vicentin?
¿Qué pasa sino hay acuerdo?
¿Qué piensa de la prórroga otorgada en el periodo de exclusividad?

MESA CUARTA. EL FUTURO DEL MERCADO
PREGUNTA
¿Qué elementos deben contemplar el acuerdo?
¿Cuál es el rol que usted o su empresa quiere/puede jugar en el futuro?
¿Cuáles son los riesgos que usted ve en el futuro?
¿Qué supone para usted la desaparición de Vicentin?

IV. Metodología

La metodología utilizada en las diferentes interacciones respondió a una versión adaptada de la denominada World-Cafe. La adaptación se vinculó con dos aspectos: la no presencialidad y el contexto confrontativo. Un primer aspecto a tener en cuenta es que las interacciones en el plano no presencial tienen ciertas peculiaridades que deben ser tomadas en cuenta a la hora de generar este modelo de diálogo. En este sentido, intentamos en todo momento generar, a través de las reuniones informativas y llamadas previas a los acreedores, una relación que permitiese sortear, de alguna manera, los problemas que podrían presentarse por la no presencialidad. El otro aspecto importante a tener en cuenta es la situación de confrontación que podía generarse, y que de hecho apareció, no sólo de los acreedores o de ciertos acreedores en relación al trabajo de los facilitadores y su vinculación con el tribunal sino también en las interacciones entre ellos. Estos dos aspectos requerían establecer algunos lineamientos especialmente vinculados con los criterios de convocatoria de los acreedores en las distinta tandas de reuniones que se llevaron a cabo.

Los principios fundamentales que definieron nuestras intervenciones fueron:

1. Establecer el contexto. En diferentes momentos de las interacciones los acreedores serán informados del contexto general de la intervención así como del particular de cada una de las mesas. Contextualizar nos permitió rebajar los niveles de confrontación dentro de las diversas interacciones.

2. Crear un espacio no confrontativo. A pesar de las dificultades que plantea la lógica no presencial los facilitadores intentaban en todo momento lograr guiar a los acreedores dentro de cada una de las mesas en una lógica de preguntas e intercambios que no fuesen chocantes o confrontativos. Se puso siempre en valor la trascendencia de la participación y la valía de la palabra.

3. Explorar preguntas relevantes. Intentamos generar preguntas que sirviesen para recabar tanto aspectos concretos del conflicto como una visión más amplia de éste.

4. Buscar y valorar la participación de todos. Los facilitadores intentaron en todo momento recabar la mayor cantidad y diversidad de opiniones por parte de todos los presentes.

El respeto mutuo, la confidencialidad, la voluntariedad fueron las pautas mínimas propuestas; y las mismas fueron respetadas durante el desarrollo de todas las rondas restaurativas que llevamos a cabo en forma individual o grupal. Este es un tema no menor para los facilitadores, ya que habla de un compromiso con el espacio, una confianza al trabajo que les contamos que íbamos a realizar con su participación.

Un aspecto metodológico importante de las diferentes reuniones en cada una de las cuatro mesas fue crear dinámicas que permitiesen el intercambio de opiniones de una manera constructiva. Es verdad, por razones que analizaremos seguidamente, que este objetivo fue difícil de conseguir en algunas mesas. El grado de insatisfacción generalizada en relación a la falta de información acerca de lo que sucedía en el concurso planteaba el espacio restaurativo como un lugar idóneo para la queja más que para la respuesta a las preguntas. Sin embargo, pudimos comprobar como la función de la mesa primera en términos de canal de expresión de la tensión permitía que en las siguientes se desarrollasen interacciones con un mayor nivel de implicación y compromiso ante la oportunidad de expresar sus percepciones y expectativas.

El flujo de convocatoria e implementación de las reuniones se estructuraba en torno a cuatro etapas. En primer lugar, se convocaba telefónicamente o vía e-mail a los acreedores a una reunión de una duración aproximada de dos horas. En una segunda etapa se implementaba las cuatro mesas con una duración aproximada de media hora por cada una de ellas. En la última mesa se informaba a los acreedores de una dirección de correo electrónico a la que podrían remitir cualquier consideración o percepción que creyesen necesario reflejar en el informe de mapeo. Precisamente, la tercera etapa del trabajo estaba relacionada, por un lado, con la recepción de esta información. Y, por el otro lado, con la complementación por parte de los facilitadores de una ficha por cada acreedor en la que se incorporaban a la base de datos las respuestas a las diferentes preguntas. En la cuarta, y última etapa, se intentaba contactar con los acreedores que habiendo sido convocados no habían asistido con el objetivo de identificar las razones y, en su caso, ofrecer una reunión individual con uno de los facilitadores a los efectos de tener la oportunidad de contestar a las preguntas de cada una de las mesas.

V. Criterios organizativos de selección

En cada una de las mesas se establecía un límite de 25 personas a los efectos de lograr una interacción eficiente y eficaz en relación a la captación de las respuestas a las preguntas.

Un aspecto importante fueron los criterios de identificación y selección de acreedores en relación a la constitución de los grupos. En este sentido, teníamos dos riesgos que pretendíamos evitar: la colisión de percepciones y la colonización de expectativas. En primer lugar, buscamos generar una dinámica de interacción donde las personas que participan en cada grupo pudiesen expresar percepciones que no estuviesen totalmente encontradas. De esta manera, configuramos mesas de trabajo que en general respondían, como primer criterio, al tipo de categorización del acreedor considerando, fundamentalmente, tres grandes

grupos: (1) Granarios, distinguiendo, en algunos casos, entre productores y corredores, (2) Industriales o proveedores de servicios y (3) Bancos y otras entidades financieras en general.

El segundo tema que se evitó fue que hubiesen dinámicas dentro de los espacios restaurativos más vinculadas a la captación de acreedores, ya sea para votar a favor o en contra de un posible concordato, que a la expresión de percepciones y expectativas como respuestas a las preguntas. Para ello trabajamos con dos criterios diferentes. En primer lugar, se tomó en consideración como un criterio definitorio el poder de los acreedores identificando como criterio de poder la cantidad de crédito verificado. De esta manera, constituimos mesas que tuviesen un volumen de crédito verificado similar. En segundo lugar, se identificar un conjunto de acreedores que se habían manifestado públicamente en relación a la concursada, al concurso o a los socios estratégicos, y los convocamos en reuniones individuales para poder receptar sus expectativas y percepciones.

VI. Reuniones colectivas e individuales

En este proyecto se desarrollaron dos tipos de reuniones: colectivas e individuales. Las reuniones colectivas, como su nombre indica, incorporaban una pluralidad de acreedores en una sucesión de mesas en las que se conversaba con un facilitador por mesa. Este facilitador plantea las preguntas y busca generar un espacio de transmisión de información de las percepciones y expectativas de los participantes.

Por su parte las reuniones individuales se desarrollaron con un solo facilitador el cual planteaba la totalidad de las preguntas de las cuatro mesas. La reuniones individuales se concretaron para aquellos casos en los que se consideró que la participación colectiva podría generar (a) cierto nivel de confrontación, (b) afectar a la calidad de los datos expresados o (c) condicionar los dichos de los acreedores También se utilizaron las reuniones individuales en dos supuestos más: acreedores que no podían participar en los turnos establecidos según la agenda y

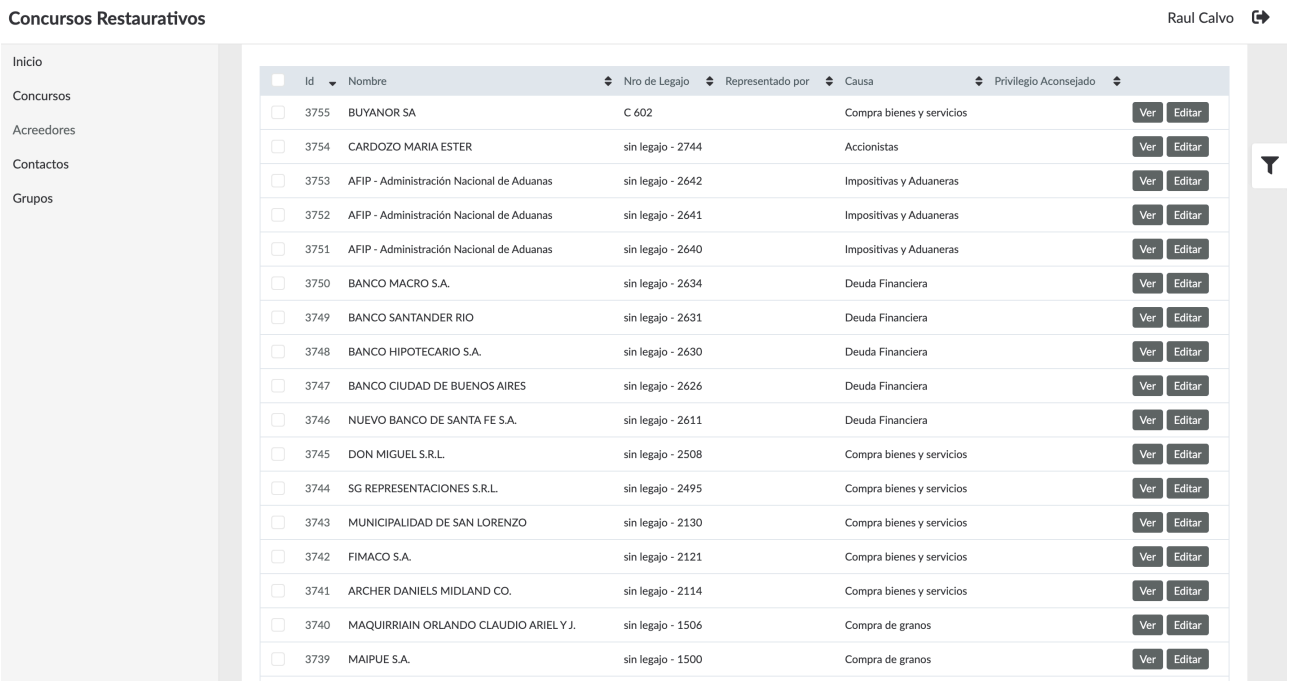
aquéllos que no disponían del tiempo requerido para participar y nos solicitaban reuniones más cortas.

VII.Trabajo informático

Para la captura de datos se construyó una aplicación web desarrollada en ruby 3.0 con el framework rails 6.1, utilizando postgres 13.4 como base de datos, sidekiq como procesador de rutinas en segundo plano y active admin como interfaz de usuario. La aplicación fue alojada en Heroku, con datos encriptados en reposo y en tránsito. El análisis de los datos se hizo a través de consultas y cubos sql propios, y con herramientas de business inteligence.

El programa incorporaba diferentes herramientas para desarrollar las actividades

1. Incorporación de los acreedores en la Base de datos



Id	Nombre	Nro de Legajo	Representado por	Causa	Privilegio Aconsejado	
3755	BUYANOR SA	C 602		Compra bienes y servicios		Ver Editar
3754	CARDOZO MARIA ESTER	sin legajo - 2744		Accionistas		Ver Editar
3753	AFIP - Administración Nacional de Aduanas	sin legajo - 2642		Impositivas y Aduaneras		Ver Editar
3752	AFIP - Administración Nacional de Aduanas	sin legajo - 2641		Impositivas y Aduaneras		Ver Editar
3751	AFIP - Administración Nacional de Aduanas	sin legajo - 2640		Impositivas y Aduaneras		Ver Editar
3750	BANCO MACRO S.A.	sin legajo - 2634		Deuda Financiera		Ver Editar
3749	BANCO SANTANDER RIO	sin legajo - 2631		Deuda Financiera		Ver Editar
3748	BANCO HIPOTECARIO S.A.	sin legajo - 2630		Deuda Financiera		Ver Editar
3747	BANCO CIUDAD DE BUENOS AIRES	sin legajo - 2626		Deuda Financiera		Ver Editar
3746	NUEVO BANCO DE SANTA FE S.A.	sin legajo - 2611		Deuda Financiera		Ver Editar
3745	DON MIGUEL S.R.L.	sin legajo - 2508		Compra bienes y servicios		Ver Editar
3744	SG REPRESENTACIONES S.R.L.	sin legajo - 2495		Compra bienes y servicios		Ver Editar
3743	MUNICIPALIDAD DE SAN LORENZO	sin legajo - 2130		Compra bienes y servicios		Ver Editar
3742	FIMACO S.A.	sin legajo - 2121		Compra bienes y servicios		Ver Editar
3741	ARCHER DANIELS MIDLAND CO.	sin legajo - 2114		Compra bienes y servicios		Ver Editar
3740	MAQUIRRIAIN ORLANDO CLAUDIO ARIEL Y J.	sin legajo - 1506		Compra de granos		Ver Editar
3739	MAIPUE S.A.	sin legajo - 1500		Compra de granos		Ver Editar

2. Incorporación de datos claves de cada uno de los acreedores

Concursos Restaurativos Raul Calvo

Inicio
Concursos
Acreedores
Contactos
Grupos

Detalles

Nombre	
CUIT	Vacío
Dirección	Vacío
Código Postal	Vacío
Ciudad	Vacío
Provincia	Vacío

Causa

Concurso	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO
Representado por	Vacío
Nro de Legajo	
Caracter	QUIROGRAFARIO
Causa	Compra bienes y servicios
Fianza	Vacío
Privilegio	Vacío
Monto Aconsejado (Pesos)	0.0
Monto Aconsejado (US$)	0.0
Privilegio Aconsejado	Vacío

Concursos Restaurativos Raul Calvo

Inicio
Concursos
Acreedores
Contactos
Grupos

Privilegio Aconsejado	
Aconsejado como	
Monto Total (Pesos)	0.0
Monto Solicitado (Pesos)	0.0
Monto Eventual (Pesos)	0.0
Monto Eventual (US$)	0.0

Montos privilegiados

Privilegio Especial	0.0
Privilegio General	0.0
Privilegio Ordinario	0.0
Privilegio Crédito subordinado	0.0

Grupos

Etapa	Grupo

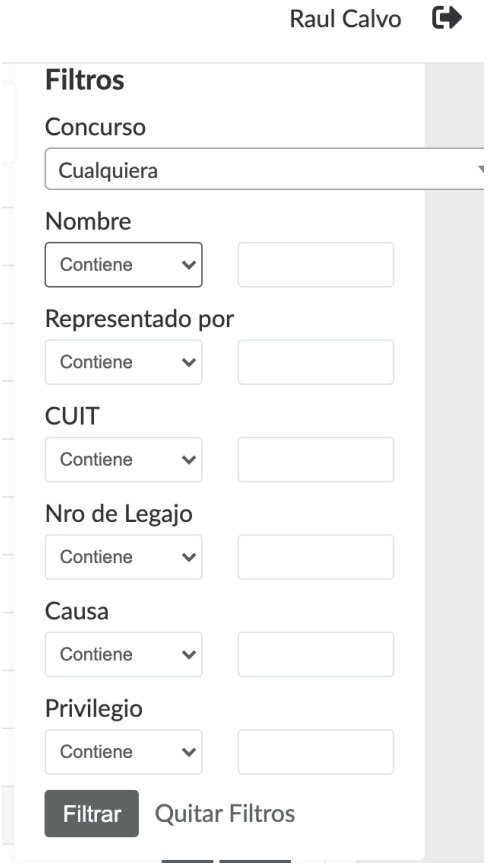
Cuestionario

Etapa	Categoría	Pregunta	Valor

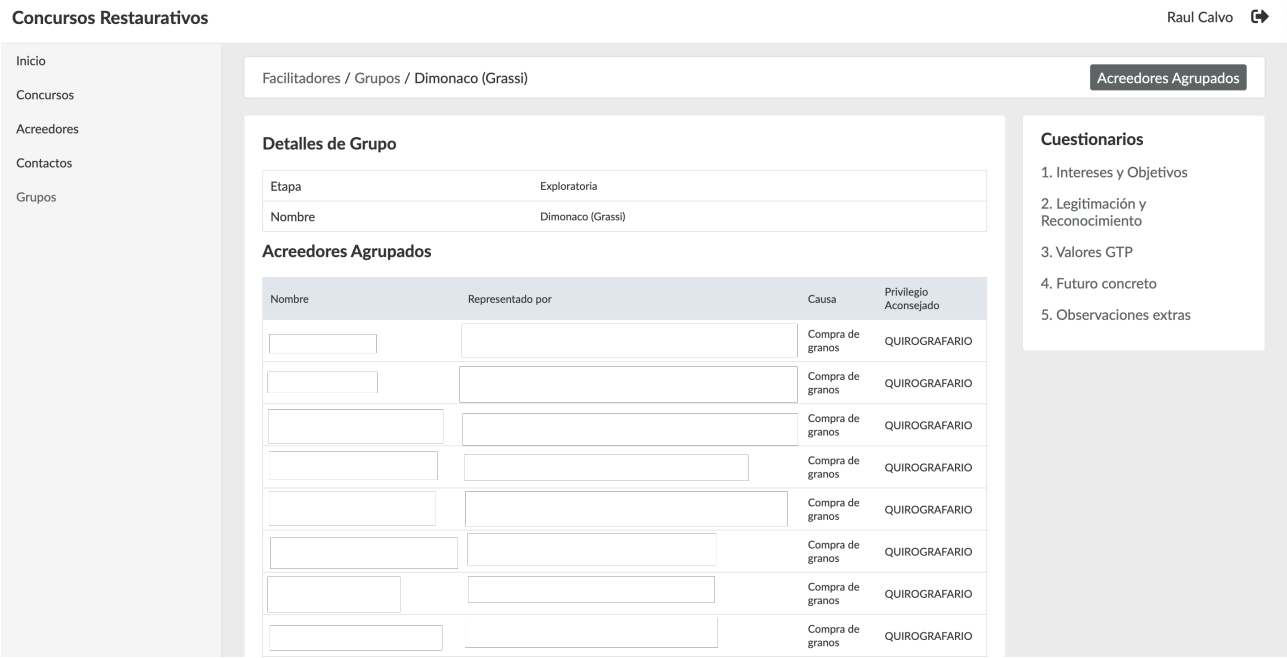
Contactos

Nombre completo	Email	Telefono	Dirección	Ciudad	Codigo Postal	Provincia

3. Buscador según diferentes criterios



4. Identificación de acreedores y representantes por mesas/cuestionarios



5. Diseño de grupos por mesa

Concursos Restaurativos Raul Calvo

Inicio
Concursos
Acreedores
Contactos
Grupos

25	Exploratoria	Reuniones Individuales	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
24	Exploratoria	27-Aug G.1	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
23	Exploratoria	17-Sep G.4	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
22	Exploratoria	17-Sep G.3	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
21	Exploratoria	17-Sep G.2	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
20	Exploratoria	17-Sep G.1	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
19	Exploratoria	10-Sep G.4	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
18	Exploratoria	10-Sep G.3	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
17	Exploratoria	10-Sep G.2	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
16	Exploratoria	10-Sep G.1	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
15	Exploratoria	3-Sep G.4	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
14	Exploratoria	3-Sep G.3	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
13	Exploratoria	3-Sep G.2	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
12	Exploratoria	3-Sep G.1	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
11	Exploratoria	27-Aug G.4	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
10	Exploratoria	27-Aug G.3	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
9	Exploratoria	27-Aug G.2	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
6	Exploratoria	17-Aug G.5	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver
5	Exploratoria	17-Aug G.4	VICENTIN S.A.I.C. s/ CONCURSO PREVENTIVO	Ver

6. Fichas de respuesta por mesa y acreedor

Concursos Restaurativos Raul Calvo

Inicio
Concursos
Acreedores
Contactos
Grupos

Categoría: 1. Intereses y Objetivos

Volver al Dimonaco (Grassi)

Acreedor	¿Qué quiere?	¿Cómo lo pretende conseguir?	¿Tiene exigencias para votar a favor de un acuerdo?	¿Quiénes son los que ponen en riesgo lo que Usted desea?	¿Quienes otros?	¿Cuáles son los obstáculos para que usted lo consiga?	¿Que otros obstaculos?	Nivel de participacion Mesa 1
	Mixto	Tangible	Si, mixtas	Concursada		Falta de Dinero		Participo
	Mixto	Tangible	Si, mixtas	Concursada		Falta de Dinero		Participo
	Mixto	Tangible	Si, mixtas	Concursada		Falta de Dinero		Participo
	Mixto	Tangible	Si, mixtas	Concursada		Falta de Dinero		Participo

7. PERCEPCIONES

En este apartado del informe presentaremos las percepciones que, más allá de los datos, tuvieron los facilitadores durante las reuniones con acreedores en el espacio restaurativo. Hemos dividido este apartado en tres tipos de percepciones:

- las identificadas por cada mesa
- las relacionadas con sectores con ciertas particularidades
- y las percepciones generales.

I. Percepciones por cada mesa

Mesa 1: Intereses y objetivos
FACILITADORA: Luciana Fernández

- La **necesidad de ser escuchados**, la necesidad de escuchar a otros que se encuentran "en el mismo lugar"; el espacio restaurativo permitió en muchos casos resignificar lo que les ocurría, sentir lo que les pasaba, dar lugar a la palabra, y en muchos casos tal vez poner en palabras por primera vez todo lo que significaba para ellos ser Acreedores del Concurso Vicentin, con las particularidades de cada caso.

- Si bien es cierto que en algunas ocasiones, también encontramos **emociones de enojo y bronca**, con la situación, con las decisiones judiciales, con la actitud de la concursada, con todo el entorno político y las complicaciones económicas, incluso con lo "irrelevante" que resultaba el espacio restaurativo ("solo una charla de café") la realidad es que ninguno de los acreedores que formaron parte se retiraron de las reuniones antes de que finalizarán, incluso sabiendo que su participación era absolutamente voluntaria y no vinculante.

- Un aspecto común fue un objetivo tangible y concreto como e**l recupero de su crédito** que se expresaba acompañado de la necesidad de tener información

certera sobre lo que ocurriría y cómo podrían lograrlo. También surgía la necesidad de **recuperar la confianza**.

- También fue interesante "leer" sus preocupaciones por los obstáculos que visibilizaban para la satisfacción de esos objetivos, por ejemplo la pesificación decidida sobre sus créditos, **la falta de credibilidad en el trabajo de la sindicatura, la demora en la toma de decisiones judiciales**, y cómo ello seguía "beneficiando" a la concursada en detrimento directo de sus créditos. La permanente sensación de que la quita y la espera ya se habían decidido sin su participación.

Mesa 2: Legitimación y Reconocimiento.
FACILITADORA: Mariela Uberti

- El concurso es visto como un **parteaguas en la práctica comercial** del mercado granario fundado sobre los pilares del valor de la palabra y la confianza bajo el principio jurídico: "pacta sunt servanda" pues tomaron posiciones de riesgo con su capital y el de terceros generando una gestión empresarial de riesgo.

- Hay unanimidad en sostener que el Concurso fue sorpresivo, que tomaron conocimiento por la prensa, **que la empresa no les comunicó** la decisión a pesar de la larga relación comercial que los unió por muchos años, por lo que manifiestan enojo, abandono, incredulidad, escepticismo. Las entrevistas significan para muchos revivir dolor, angustia, frustración, defraudación.

- Algunos profesionales refieren que **era previsible que se hubiera concursado** por el movimiento económico que desplegaba y la diversidad de productos que ofrecía en el mercado, como así también que los balances sumamente perfectos elaborador por KPMG no se condicen con la realidad, sin embargo, no hubo actuaciones en procura de la defensa del crédito que representan.

- Refieren que la intervención del Estado ha sido un **elemento extraño al mercado** granario y que no contribuyó en la tensa situación económica, muy por el contrario, generó mayor preocupación, dilató el proceso y generó confusión. Las figuras que se destacaban en el Directorio eran Paduan y Nardelli pero hoy no conocen cómo está compuesto y **preferirían que no fuera administrado por la familia Vicentin**.

- Varios acreedores marcaron **disconformidad con la Sindicatura**– por la pesificación de las acreencias y cuestionaron los balances presentados por la firma KPMG, con fundamento en la inequidad legal y financiera al no permitir la verificación en dólares, lo que potenció el conflicto, sostienen que se licuado su capital en tanto el proceso – prolongado en el tiempo – beneficia al deudor.

- Los acreedores, en general, consideraron que el Espacio Restaurativo, les resultó **novedoso y útil**, como así también el acceso a la página del Concurso que es el medio por el cual toman conocimiento la mayoría de ellos en función que han verificado de manera digital sin participación de profesional y, por lo tanto, sin acceso al SISFE, valorando la celeridad del Juzgado.

- El transcurso del tiempo disminuyó la sinergia provocando malestar en los acreedores y en alguno de ellos el rechazo a la participación voluntaria, en particular cuando se conoció el contenido de la **propuesta de acuerdo**, primero difundida en los medios de comunicación y luego ratificada en la **Resolución que concedió la prórroga**. Esa **sensación de hastío** no es percibida del mismo modo por los acreedores que por los profesionales que representaban a los acreedores. En general los abogados concluyeron que la dilación del proceso concursal tiene como finalidad licuar aún más los activos de la empresa. La finalización del periodo de exclusividad y comienzo de la prórroga marca un hito en el vínculo de confianza que sustentaba la legitimidad del Espacio Restaurativo.

Mesa 3: Valores del concordato.
FACILITADORA: Paola Naranjo

- En todos los grupos la interacción **fue positiva y muy fluida**, y si bien en algunos casos fueron reticentes a fijar su posición en relación a sus márgenes de negociación, en otros se mostraron muy interesados (tanto acreedores, como letrados) en tener la oportunidad de poder expresarse enfatizando que la concursada nunca se puso en contacto con ellos.

- La falta de contacto fue destacada por estudios corporativos que representan acreencias de mayor volumen en el pasivo de la concursada, subrayando la **falta absoluta de estrategia comunicacional** por parte del patrocinio letrado de Vicentin, aspecto que los sorprende porque no es la dinámica de estilo en la práctica concursal en donde siempre existe un acercamiento para conversar y construir el acuerdo desde un intercambio entre "las dos partes" por lo menos con los principales acreedores.

- Con relación a la propuesta de acuerdo presentada por la concursada en el proceso, la respuesta fue en todos los casos que la consideran **abusiva e inaceptable, señalando que si bien entienden que importó una formalidad** para requerir la prórroga del período de exclusividad se encuentra totalmente alejada de las expectativas y lo que esperan los acreedores para resolver el conflicto de manera razonable. Como aspectos a destacar se indicó que no contempla mínimamente un equilibrio entre quitas y espera, no se tiene en cuenta el proceso inflacionario del país, y no se respeta el valor del grano sino que se pretende pagar la deuda en moneda deteriorada.

- En todos los grupos se señaló como **principal interés** que cualquier solución debe contemplar necesariamente la **actualización de la deuda** para que no se licuen sus acreencias, y solo en ese caso, consideran viable la posibilidad de aceptar una espera.

- Asimismo, en distintos encuentros se recalcaron otros aspectos que consideran importantes, que si bien trascienden el concordato en sí mismo los vivencian como parte del conflicto, como la necesidad de haya una **investigación profunda y seria de lo que ocurrió** a fin de que los responsables no salgan indemnes, que la empresa siga en marcha pero con otra administración y cambio de directorio (este comentario se incrementó después de la propuesta efectuada por la concursada), manifestando también en varias oportunidades que se pidiera públicamente disculpas porque se sintieron engañados y se rompió con una dinámica de trabajo basada en la buena fe y la confianza.

- Pese a ello, algunos acreedores refirieron que **no consideran** que el concurso de Vicentin **importe un cambio de paradigma en la manera de hacer negocios** en el sector donde la palabra sigue siendo un valor importante, pero sí probablemente va a importar un cambio en el modo de administrar estos conglomerados en el necesario control que debieran tener.

- Cabe destacar que cuando fueron consultados con respecto a de qué manera les impactó el concurso, más allá del aspecto económico y la necesidad en muchos casos tener que recurrir a financiamiento para poder afrontar su cadena de pagos, varios acreedores señalaron que **se sintieron afectados también moralmente** considerándolo un golpe muy fuerte que no esperaban, después de tantos años de relación comercial con Vicentin, que actúe de esa manera.

- Con respecto a la prórroga del **período de exclusividad** que se le concedió a la concursada en muchos casos consideraron que puede ser parte de la solución, pero siempre y cuando **se cumpla cabalmente con las condiciones**, pautas y requisitos que se establecieron en la resolución, esperando así que realmente sea una decisión dirigida a que se pueda construir una propuesta seria. En otros casos lo consideraron que fue **una medida que solo importa perjudicar a los acreedores** y coadyuva a licuar más sus acreencias con el paso del tiempo, enfatizando que tendría que haber habido más información previamente.

- En relación a lo que implica **la quiebra** de la concursada para cada uno de los acreedores en líneas generales la visualizan como **la peor de las alternativas** para la conclusión de este conflicto, señalando expresiones como: "la depreciación absoluta de los activos", "la reducción de la posibilidad del cobro a la mínima expresión (la llamada moneda de quiebra", "una dilación aún mayor en el cobro", "mayor depreciación en la medida que se siga manejando en moneda nacional", "se tendría que evitar porque no gana nadie".

- Muchos consideran que cualquier empresa que quiera hacerse cargo de ese negocio podría **pagar todas las acreencias, porque saben que es un negocio totalmente rentable** y consideran que todo lo que ocurrió es producto de un actuar fraudulento. Por eso reflexionan que es posible que afronten todas las dudas en un corto plazo, dando prioridad a los productores que entregaron su mercadería en confianza.

Mesa 4: El futuro del mercado
FACILITADOR: Francisco Ramírez

- A nivel general, los acreedores entrevistados **expresaron incertidumbre por el futuro de la empresa** y pesimismo con relación a la posibilidad de recuperar una parte sustancial de su crédito.

- Por parte de los acreedores granarios la sensación de frustración se traducía en **críticas a la Sindicatura y al Juzgado** por no haberles admitido su crédito en moneda dura o en especie lo cual tenía por efecto una permanente desvalorización que les impedía considerar una espera como condición para un potencial acuerdo.

- La **desconfianza por lo sucedido**, les hace mirar al futuro desde la resignación. Manifestaron que este concurso iba a terminar como tantos otros, refiriendo que fueron estafados y en el concurso no tienen información. Una frase textual significativa fue "La confianza aparece con el acreedor informado".

- Los acreedores granarios manifestaron que nadie se puso en contacto con ellos. Que **la concursada nunca intentó un acercamiento** para intentar un acuerdo y que desde ese lugar, solo pueden vislumbrar un futuro en el que su crédito se encontrará desvalorizado.

- También algunos de ellos manifestaron que conocen el negocio de Vicentin y su operatoria, que saben que **pueden poner "un acuerdo razonable sobre la mesa** y que no lo hacen porque les conviene otra cosa".

- Asimismo, manifestaron temor por el futuro de la empresa alegando que la **confianza** es un valor esencial en el mercado granario y **que la concursada la había perdido** al no cumplirles, primero, ni contactarlos para realizarles un ofrecimiento con anterioridad a la presentación de la propuesta. Esa pérdida de confianza se ve reflejada en la circunstancia de que la mayoría de ellos había dejado de operar con la empresa, y tiene por lógica consecuencia el escepticismo expresado sobre la capacidad de ésta para presentar una propuesta acorde a sus intereses. También el temor lo reflejan en que ellos consideran que **se licuó el pasivo en el concurso, sin embargo, se mantuvo la deuda financiera en U$s**, entonces desconfían de lo que puede suceder en el proceso concursal.

- En las reuniones realizadas luego de disponerse **la prórroga del período de exclusividad la frustración de los acreedores creció**, al punto de transmitir una sensación de derrota o desinterés en el asunto, porque en el día a día de sus empresas el 2022 queda muy lejos debían enfocarse en el día a día.

II. Dos sectores con percepciones específicas. Financieros y trabajadores.

Consideramos importante comenzar presentando las percepciones de los grupos financieros y de los trabajadores ya que ambos expresan una lógica muy particular.

Financieros

- La lógica de estos acreedores financieros es la siguiente: 1) quieren recuperar la inversión, 2) Que el management sea **profesional** (No familia Vicentín ni nombrados por ellos), 3) **Trato igualitario** para todos los acreedores (equilibrio entre acreedores), 4) **Corporate Governance** acorde a esta empresa.

- Consideran que **todos los recursos** deben ir al pago de los acreedores y que los números acompañen las propuestas.

- El comportamiento de la deudora se caracteriza por la **falta comunicación y transparencia. Pérdida de confianza**.

- Definitivamente sus clientes **no pueden aceptar propuestas sin tener la claridad de lo sucedido con los millones de dólares que les dieron**.

- En cuanto al futuro, ven que podrían continuar operando siempre que sea controlada por empresas que conocen que también son clientes de estas financieras.

- En relación al acuerdo. Todo lo que signifique **pagos lo antes posible es mejor que la espera**. Todo también depende de quién controle la empresa. La propuesta presentada es invalorable, inviable. Resaltan el poco profesionalismo.

- La quiebra para ellos es una opción no buscada, sus clientes **pretenden un acuerdo homologado pero no están dispuestos a aceptar aquello que se**

propongan a último momento. Entienden la prórroga en período de exclusividad como justificada, porque se están trabajando propuestas con socios interesados, pues por "Vicentín", no valía la pena ninguna prórroga.

- También refieren que hacen falta valuadores profesionales de los activos, para llegar a valores reales de la Compañía.

Trabajadores

- Una especial mención cabe realizar con respecto al grupo que constituyeron la mesa de los trabajadores, (representantes del grupo de trabajadores de Avellaneda, de San Lorenzo y también del SOEA), ya que nos permitieron observar una realidad que hasta el momento no había surgido del relato de los acreedores. Los trabajadores manifestaron una **profunda preocupación por la incertidumbre del futuro** en la empresa, pero también por la actualidad. Nos pidieron que expresamente solicitásemos que se los escuchara en sus reclamos de mantenimiento de las maquinarias ("...se van a acordar cuando ocurra una tragedia…"). Los trabajadores viven a diario **una situación de abandono de Vicentin**, de desabastecimiento, de olvido. Muchos de ellos expresaron ser segunda generación de empleados en la empresa, quienes con tristeza ven el desenlace. Uno de ellos refirió con gran pesar, que lo que antes era un orgullo para él y su grupo familiar, hoy era un pesar "...no puedo sacar fiado ni un par de zapatillas para mi hijo". La confianza de los trabajadores hacia la empresa; la confianza de la comunidad donde está inserta hacia la empresa, la confianza de los acreedores hacia Vicentin, está rota, perdida.

- El grupo de los trabajadores es el que demostró tener un mayor conocimiento de la situación de la empresa, se los percibe anclados fuertemente en la defensa de sus derechos y **con extrema desconfianza** hacia todos los actores del proceso. Si bien el grupo es homogéneo, se percibían dos realidades diferentes, los que pertenecen a la planta de Avellaneda tienen un mayor compromiso con la continuidad, manifiestan que hay plantas cerradas como la balanceados o

bioetanol, que no trabajan en todos los turnos. Les parece raro que ACA trabaje a fason, creen que se trata de jugadas de astucia en un "país de tramposos" los acreedores pueden reinventarse pero los trabajadores no. Entienden que ellos representan un potencial humano – son aproximadamente 14.000 personas – que pueden generar un **estallido social, político e institucional** en la provincia y en el país, deberían prestarles mayor atención.

- Cuando comenzó el conflicto y el estrés financiero de la empresa los convocaron los directivos y **les pidieron que redoblaran esfuerzos** para poder salir adelante, pero señalan que se sienten defraudados porque luego "les dieron la espalda" con incumplimientos en relación a términos del Convenio Colectivo de Trabajo, Obra Social y condiciones de trabajo precarias y hasta incluso peligrosas por falta de inversión.

- De ahí que **el destrato** al que consideran que son sometidos en este momento, no respetando condiciones mínimas de trabajo, los hace pensar que puede ser una alternativa viable que entren nuevas empresas.

- Sin embargo manifestaron **preocupación** en relación a la decisión que puedan tomar los nuevos inversores en relación a la planta de trabajadores.

- Entienden que Vicentin es una empresa que bien administrada es **absolutamente productiva y rentable** ("…Sigue siendo la girasolera más grande de Latinoamérica, con las prensas más viejas y pese a ello es la empresa que procesa más girasol que cualquier otra. Sigue siendo en Avellaneda la planta de Etanol más grande. Sigue teniendo en el puerto una extracción de solvente de 16 mil toneladas…").

- Creen que aún no se ha llegado a un acuerdo porque Vicentin quiere salir "bien parado de la deuda", **se quiere quedar con la inversión**, quiere refinanciar la deuda y con esos parámetros es imposible una negociación seria, sobre todo pretendiendo pagar la deuda en pesos en este contexto de devaluación.

- En relación al posible escenario de despidos **están dispuestos a paralizar no sólo todas las plantas de Vicentin, sino todo el cordón industrial**.

- En el caso de la entrada de nuevos socios manifestaron que **no van a permitir que la variable de ajuste sean los trabajadores**, si es que eventualmente existe la intención de despedir a aquellos con mayor antigüedad para abaratar costos, y tomar mano de obra menos costosa, manifestando que va a haber "resistencia" y "lucha" porque entienden que no fueron culpables de toda esta situación.

III. Percepciones Generales

Hay algunas percepciones que son compartidas mayoritariamente por los acreedores, en cualquiera de sus categorías y los trabajadores, aunque pueden variar en los grados de contundencia.

- El concurso ha sido llevado de una manera **poco transparente** por parte de la concursada.

- Ha **faltado una comunicación** clara y sostenida sobre lo que se estaba haciendo.

- Una percepción de **total desconfianza** hacia la concursada.

- La **mesa de acreedores no** ha desarrollado una actividad para aglutinar y expresar el parecer de los acreedores en general.

- Es preferible que **no sean las familias** quienes queden en la administración de la empresa.

- **Ya hay quitas y esperas** que han sido realizadas **por parte del tribunal** y en beneficio de un sector en detrimento de otros (se excluyen financieros).

- El tribunal **no ha sabido/podido/querido** (varia según los acreedores) defender los intereses de los acreedores en general.

- La empresa **no está operando al 100%** de sus posibilidades con el objetivo de presentar a la baja el concordato.

- En todos los grupos se señaló como **principal interés** que cualquier solución debe contemplar necesariamente la **actualización de la deuda** para que no se licuen sus acreencias, y solo en ese caso, consideran viable la posibilidad de aceptar una espera. Cualquier propuesta debe comenzar en este punto.

- Se recalcaron otros aspectos que consideran importantes, que si bien trascienden el concordato en sí mismo los vivencian como parte del conflicto, como la necesidad de haya una **investigación profunda y seria de lo que ocurrió** a fin de que los responsables no salgan indemnes

- Muchos consideran que cualquier empresa que quiera hacerse cargo de ese negocio podría **pagar todas las acreencias, porque saben que es un negocio totalmente rentable** y consideran que todo lo que ocurrió es producto de un actuar fraudulento. Por eso reflexionan que es posible que afronten todas las dudas en un corto plazo, dando prioridad a los productores que entregaron su mercadería en confianza.

IV. No participantes

Respecto de los acreedores que decidieron no participar del espacio restaurativo: expresaron, en general, las siguientes percepciones en relación a su no participación en el espacio restaurativo:

- emocionales: enterarse por los medios que la empresa se había concursado provocó angustia, desolación, desconcierto, bronca, enojo y hastío, por lo que la participación es vista como una re victimización de los productores granarios. Algunos tenían vínculos - estrechos - con miembros del Directorio, lo que agrava la sensación de decepción.

- patrimoniales o comerciales: consideran que la acreencia ha sido pasada a pérdidas y no tienen expectativas de percibir ninguna retribución de resultas de este proceso, que el 2020 fue un año con mucho perjuicio en el rubro al que se suma la intensa presión fiscal y de AFIP y que deben continuar con la explotación comercial y productiva por lo tanto miran hacia adelante.

- legales: consideran que han sido estafados en su buena fe y el concurso no revertirá esa situación. Otros atribuyen un agravamiento del perjuicio económico a la pesificación de la acreencia que no responde a la lógica del funcionamiento del mercado granario donde el cereal es la moneda de cambio, eso se traduce en muchos de ellos en frustración ante la Sindicatura y desconfianza - rayana con lo delictual- con la empresa que elaboró los balances. También manifestaron su encono con el Juzgado que dilata la finalización de este proceso concediendo una prórroga de una propuesta inviable. Los corredores consideran que deben promoverse (o finalizarse) las acciones penales en relación al Directorio.

- otras: en tanto profesionales (abogados o CPN) que verificaron las acreencias optaron por escuchar y luego aconsejar no participar sin expresar razón alguna.

5. DATOS

I. Índices generales

Los datos generales del espacio restaurativo están divididos en cuatro categorías: Acreedores contactados, acreedores que participaron en reuniones (individuales o colectivas) y acreedores que aunque participaron no quisieron contestar a las preguntas.

	Número de acreedores	Porcentaje sobre el total de acreedores
Acreedores contactados	927	54,53%
Acreedores participantes	625	36,76%
Acreedores que contestaron a alguna pregunta	543	31,94%

	Número de acreedores	Porcentaje sobre el total del crédito verificado
Acreedores contactados	927	73,12%
Acreedores participantes	625	71,24%
Acreedores que contestaron a alguna pregunta	543	69,52%

Estos números, especialmente los porcentajes, tienen un carácter aproximado debido a dos cuestiones (1) la dificultad de contrastar en determinados casos la cantidad de acreedores que en la fecha habían verificado su crédito y el monto final que verificado. (2) que en algunos casos participaron en las reuniones sólo los representantes sin sus representados y hubo algunas indefiniciones a la hora de identificar quién realmente estaba siendo representado y (3) la compra de ciertos créditos por parte de algunas cooperativas en relación a otros acreedores. De todas maneras, los números referidos a los acreedores que contestaron a alguna pregunta sí son precisos dado que están identificados en las fichas correspondientes.

NO QUISIERON CONTESTAR

- El 26% de las personas preguntadas en la Mesa Primera NO QUISIERON contestar a las preguntas. En su mayoría alegaron **DESCONFIANZA** con todo lo que había sido el concurso hasta ese momento.

- El 24% de las personas preguntadas en la Mesa Segunda NO QUISIERON contestar a las preguntas. En su mayoría alegaron **DESCONFIANZA** con todo lo que había sido el concurso hasta ese momento.

- El 41% de las personas preguntadas en la Mesa Tercera NO QUISIERON contestar a las preguntas. En su mayoría alegaron **FALTA DE INFORMACIÓN y DE COMUNICACIÓN** sobre lo que se está haciendo en el Caso Vicentin.

- El 22% de las personas preguntadas en la Mesa cuarta NO QUISIERON contestar a las preguntas. En su mayoría alegaron **IMPREVISIBILIDAD** sobre el futuro en el Caso Vicentin.

II. Respuestas individuales

I. MESA PRIMERA

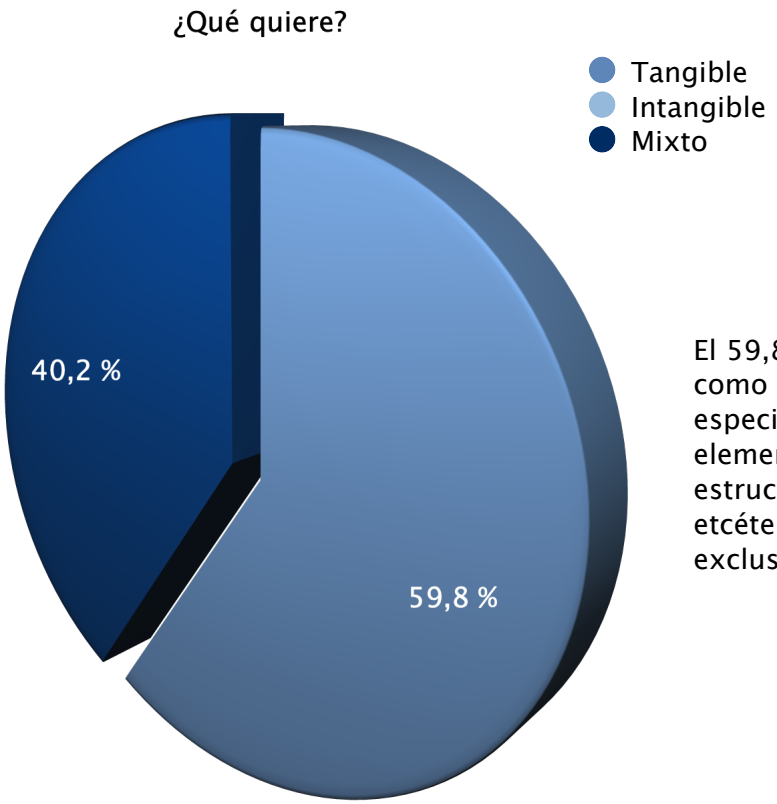
Conclusiones preliminares

- Mayoritariamente interesa una solución relacionada con temas TANGIBLES (Dinero, tiempo)

- Cuando se trata de analizar los intereses y los medios de lo que cada acreedor pretende el centro son las propuestas exclusivamente tangibles por medios tangibles (¿Qué quiere usted?). Pero cuando se analizó si consideraban que debía haber exigencias intangibles para ser votado por todos la mayoría considero necesario incluir aspectos intangibles (¿Qué exigencias hay que tener en cuenta?).

- Los principales riesgos y obstáculos en el concurso están relacionados con los concursados. La falta de dinero y la falta de profesionalidad son considerados los obstáculos por la mayoría.

MESA PRIMERA. OBJETIVOS E INTERESES

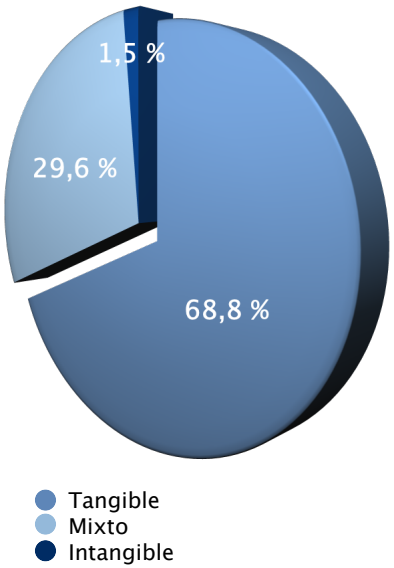


El 59,8% de los acreedores participantes en el espacio señaló como objetivo una solución sólo Tangible (tiempo, dinero, especies). El 40,2 % identificó además la necesidad de elementos Intangibles que él desea (disculpas, cambios estructura empresarial, revisión del modelo de negocios, etcétera) Ninguno consideró relevante una solución exclusivamente intangible.

El 26% de las personas preguntadas en la Mesa Primera NO QUISIERON contestar a las preguntas. En su mayoría alegaron DESCONFIANZA con todo lo que había sido el concurso hasta ese momento.

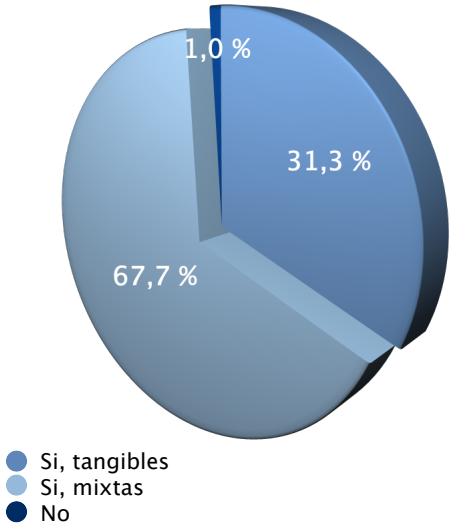
MESA PRIMERA. OBJETIVOS E INTERESES

Medios para conseguirlo



El 68,8% de los acreedores participantes considera que la manera de conseguir lo que quieren pasa por una propuesta tangible. Por su parte el 29,6% reclama medidas mixtas.

Exigencias

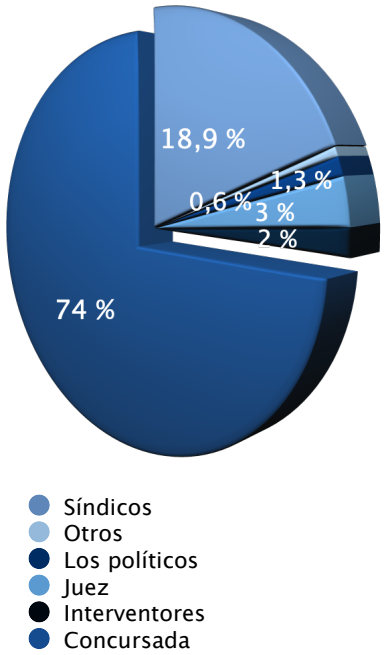


El 67,7% de los participantes considera que cualquier acuerdo debe incluir elementos tangible e intangibles para que sea aprobado.

Cuando se trata de analizar los intereses y los medios de lo que cada acreedor pretende el centro son las propuestas exclusivamente tangibles por medios tangibles (¿Qué quiere usted?). Pero cuando se analizó si consideraban que debía haber exigencias intangibles para ser votado por todos la mayoría considero necesario incluir aspectos intangibles (¿Qué exigencias hay que tener en cuenta?).

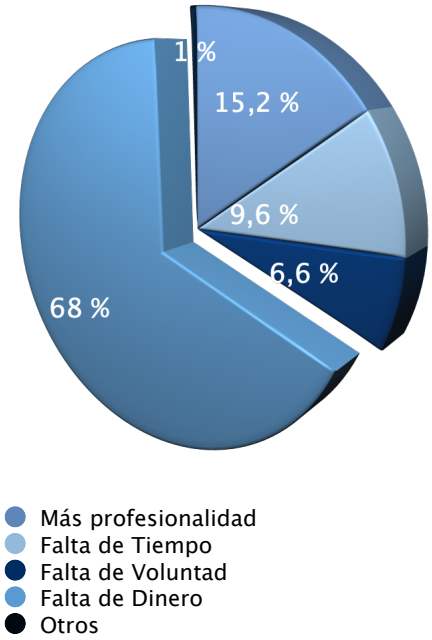
MESA PRIMERA. OBJETIVOS E INTERESES

Riesgos para conseguirlo



El 74% afirmar que el riegos para conseguirlo lo que quiere son fundamentalmente la concursada por su actuar. El 18,9% señaló a la sindicatura.

Obstáculos para conseguirlo



El 68% considera que el gran obstáculo es la falta de dinero. En segundo lugar (15,2%) se señala la falta de profesionalidad de las entidades que están participando en el concurso.

Los principales riesgos y obstáculos en el concurso están relacionados con los concursados. La falta de dinero y la falta de profesionalidad son considerados los obstáculos por la mayoría.

II. MESA SEGUNDA

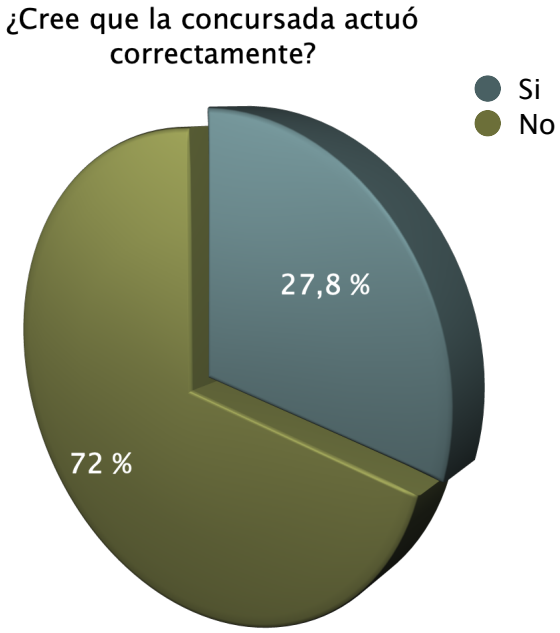
Conclusiones preliminares

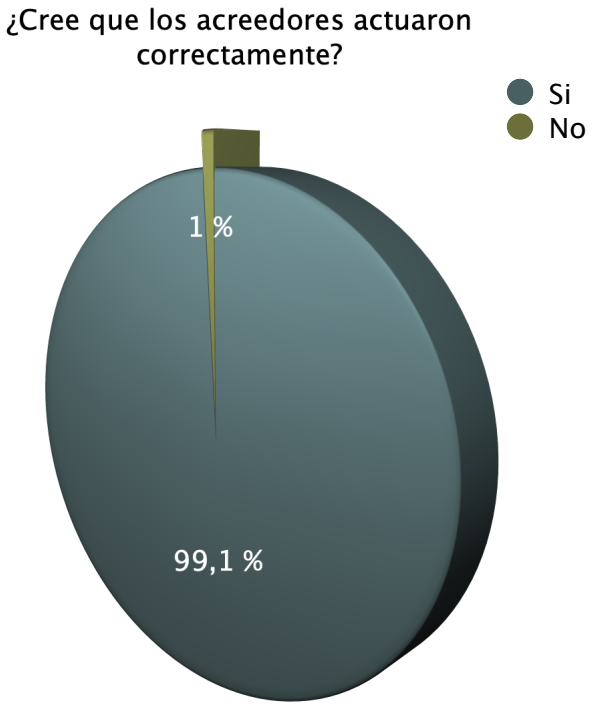
- La mayoría de los acreedores participantes en el espacio consideró que la concursada no actuó correctamente antes del concurso y después del concurso. Y esto con independencia del mayor o menor daño que les hubiese causado el concurso.

- Cuando se trata de analizar las razones del comportamiento de la concursada los acreedores consideran que esta actuó mal básicamente porque no supo manejar la situación. Por el contrario los acreedores entienden que ellos lo único que han hecho ha sido defender sus intereses en esta situación.

- Los acreedores participantes señalaron que la mayor complejidad que tiene este concurso es, en primer lugar, el los intereses ocultos y, en segundo lugar, los intereses muy opuestos. En lo referente a los acreedores poderosos que están implicados las referencias estaban dirigidas, fundamentalmente, al papel de los bancos nacionales e internacionales.

MESA SEGUNDA. LEGITIMACIÓN Y RECONOCIMIENTO



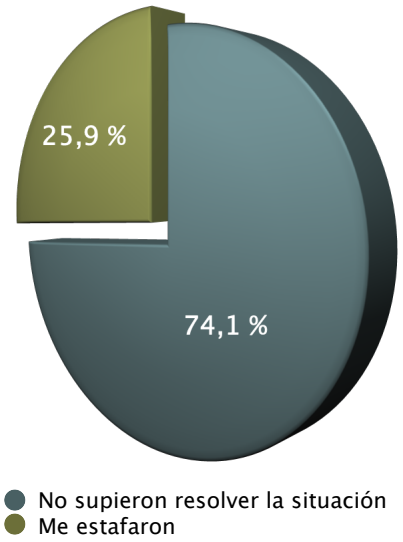


El 72% de los acreedores participantes en el espacio consideró que la concursada no actuó correctamente antes del concurso y después del concurso. Y esto con independencia del mayor o menor daño que les hubiese causado el concurso. Cuando se preguntó sobre el comportamiento de los otros acreedores el 99,1% consideró correcto el comportamiento.

El 24% de las personas preguntadas en la Mesa Segunda NO QUISIERON contestar a las preguntas. En su mayoría alegaron DESCONFIANZA con todo lo que había sido el concurso hasta ese momento.

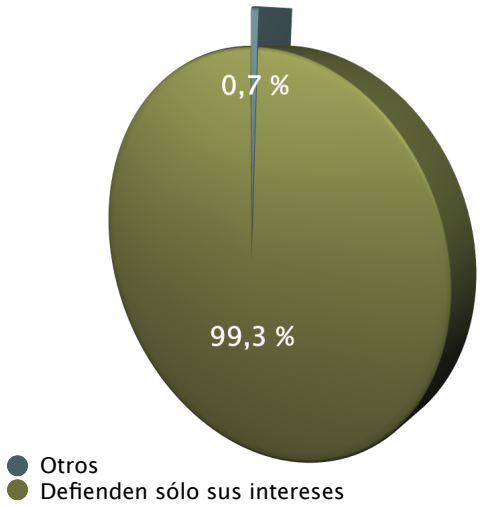
MESA SEGUNDA. LEGITIMACIÓN Y RECONOCIMIENTO

Razones deudora



La mayoría de los acreedores participantes consideran que la concursada actuó mal porque no supo resolver la situación. El 25,9% cree que hubo una estafa.

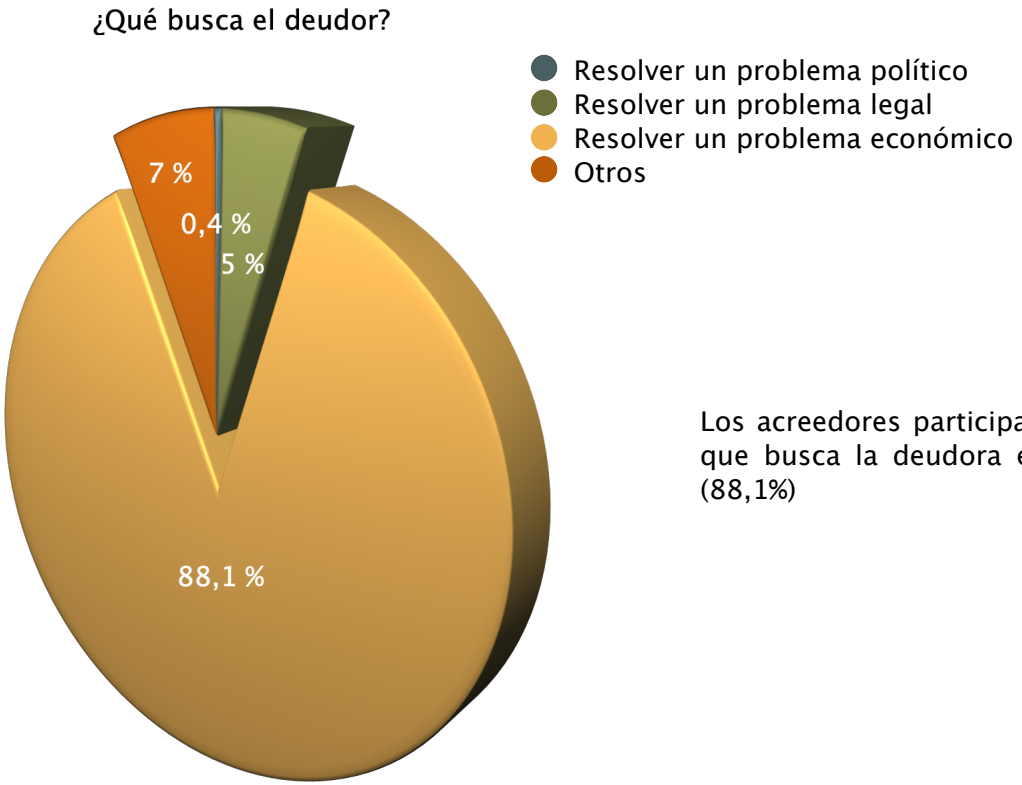
Razones acreedores



El 99,3% de los acreedores consideran que los otros acreedores lo único que hicieron fue defender sus intereses.

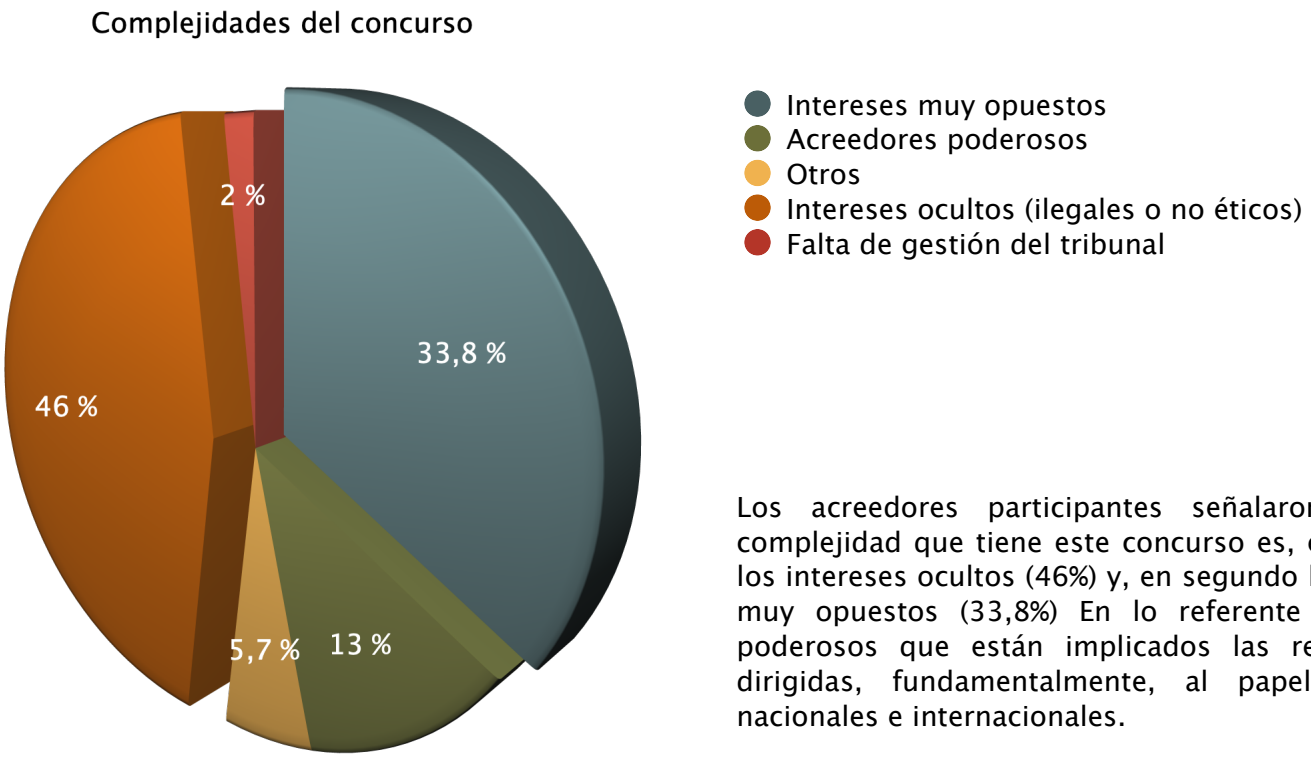
Cuando se trata de analizar las razones del comportamiento de la concursada los acreedores consideran que esta actuó mal básicamente porque no supo manejar la situación. Por el contrario los acreedores entienden que ellos lo único que han hecho ha sido defender sus intereses en esta situación.

MESA SEGUNDA. LEGITIMACIÓN Y RECONOCIMIENTO



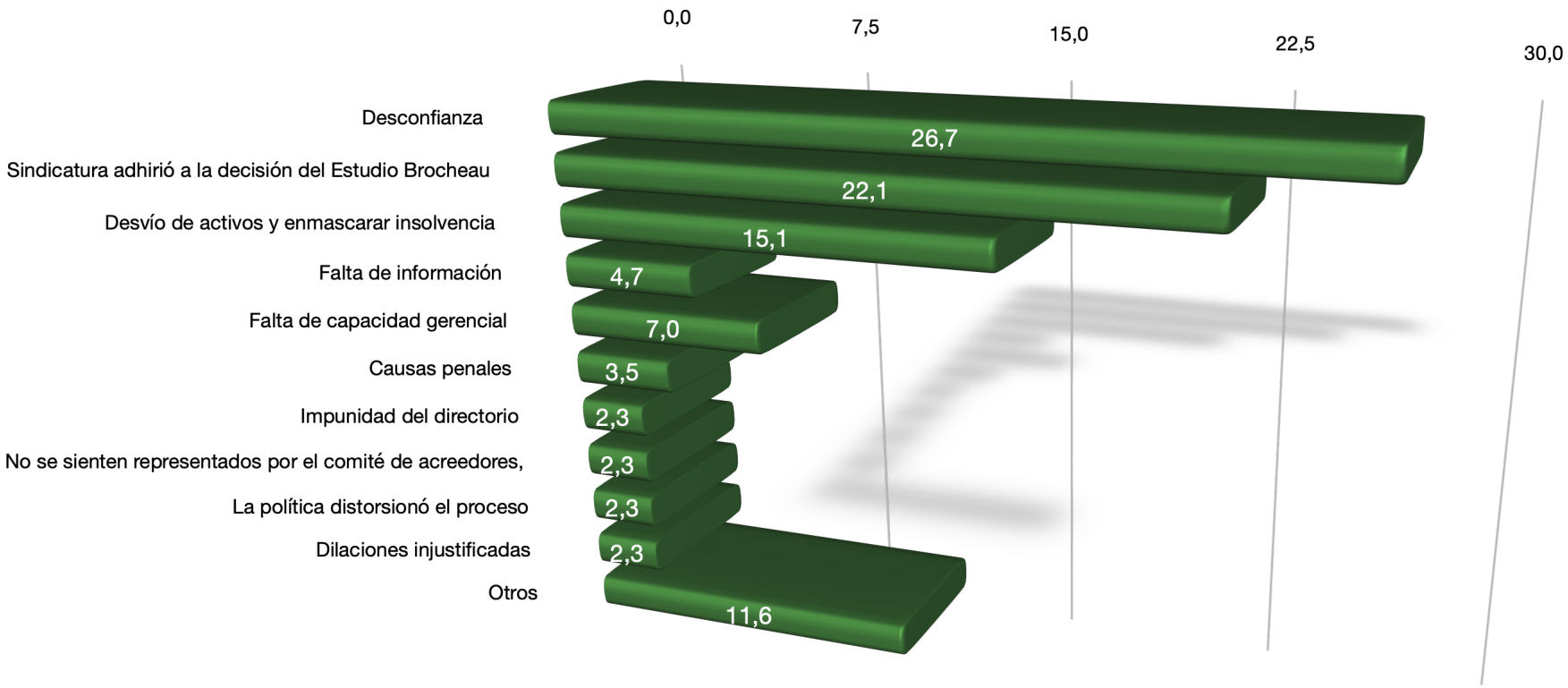
Los acreedores participantes en el espacio señalaron que lo que busca la deudora es resolver un problema económico (88,1%)

MESA SEGUNDA. LEGITIMACIÓN Y RECONOCIMIENTO



Los acreedores participantes señalaron que la mayor complejidad que tiene este concurso es, en primer lugar, el los intereses ocultos (46%) y, en segundo lugar, los intereses muy opuestos (33,8%) En lo referente a los acreedores poderosos que están implicados las referencias estaban dirigidas, fundamentalmente, al papel de los bancos nacionales e internacionales.

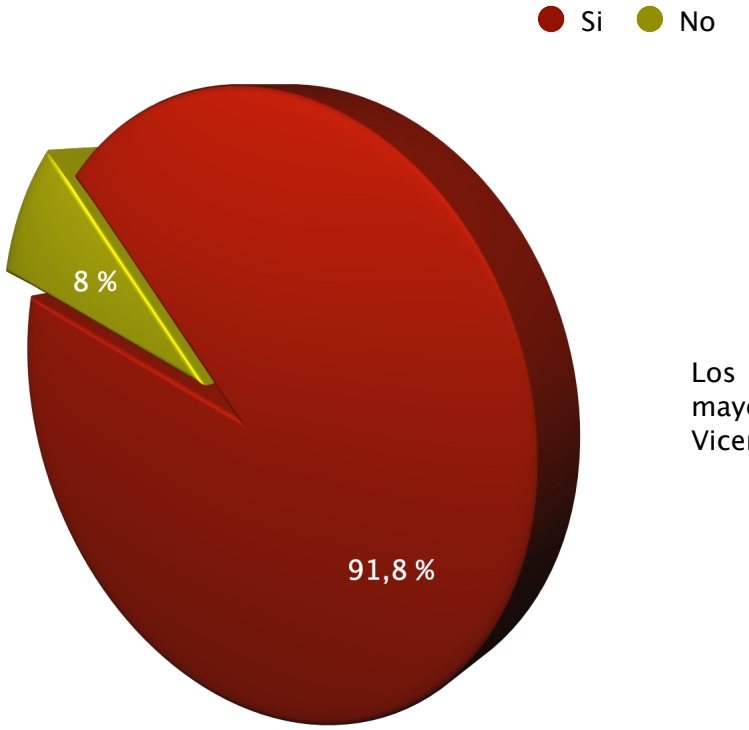
MESA SEGUNDA. LEGITIMACIÓN Y RECONOCIMIENTO



Los acreedores participantes señalaron el tema de la desconfianza como uno de los problemas más importantes en este concurso.

MESA SEGUNDA. LEGITIMACIÓN Y RECONOCIMIENTO

¿Trabajaría en el futuro con Vicentin?



Los acreedores participantes en el espacio señalaron mayoritariamente que volverían a trabajar con la empresa Vicentin en el futuro.

III. MESA TERCERA

Conclusiones preliminares

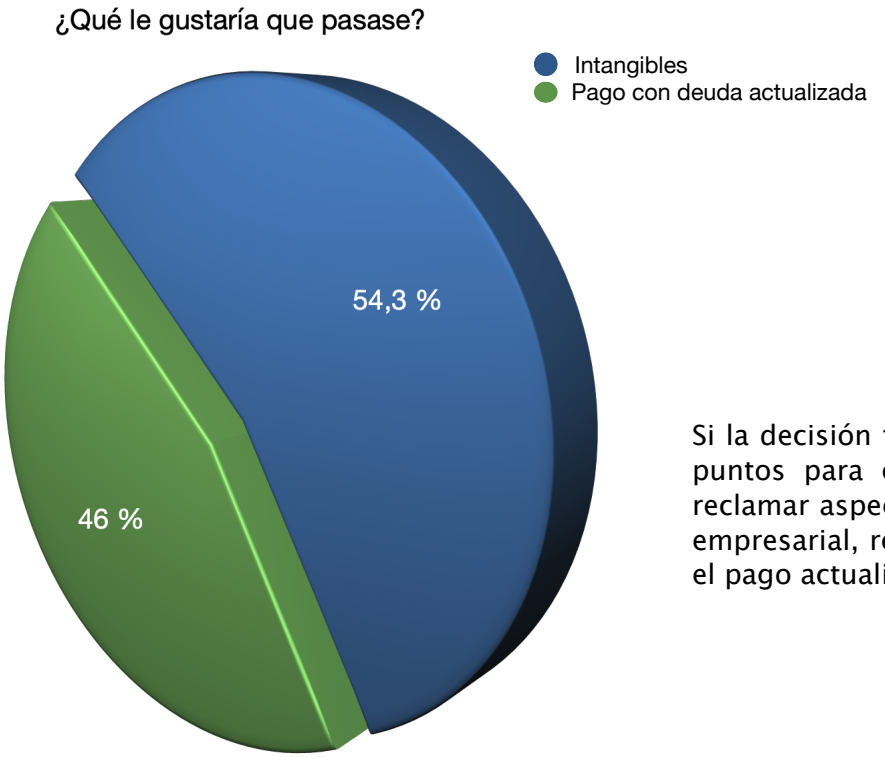
- Si la decisión fuese sólo del acreedor, estos reclamarían dos puntos para el acuerdo. El primero está relacionado con reclamar aspectos intangibles (disculpas, cambios estructura empresarial, revisión del modelo de negocios) El segundo es el pago actualizado de la deuda.

- Cuando se trata de analizar los valores de reserva desde la concursada prevalece el tema de la actualización de la deuda sobre la quita. Cuando se analiza desde el propio acreedor estos prefieren la quita a la espera.

- La mayoría de los acreedores valora su situación actual por el caso Vicentin como muy grave.

- La mayoría de los acreedores considera la falta de acuerdo como una situación grave.

MESA TERCERA. VALORES DEL CONCURSO

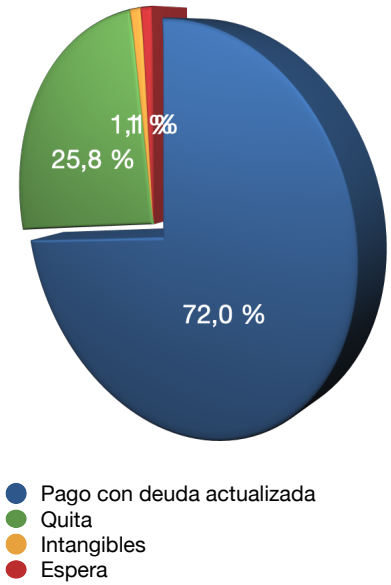


Si la decisión fuese sólo del acreedor, estos reclamarían dos puntos para el acuerdo. El primero está relacionado con reclamar aspectos intangibles (disculpas, cambios estructura empresarial, revisión del modelo de negocios) El segundo es el pago actualizado de la deuda.

El 41% de las personas preguntadas en la Mesa Tercera NO QUISIERON contestar a las preguntas. En su mayoría alegaron FALTA DE INFORMACIÓN y DE COMUNICACIÓN sobre lo que se está haciendo en el Caso Vicentin.

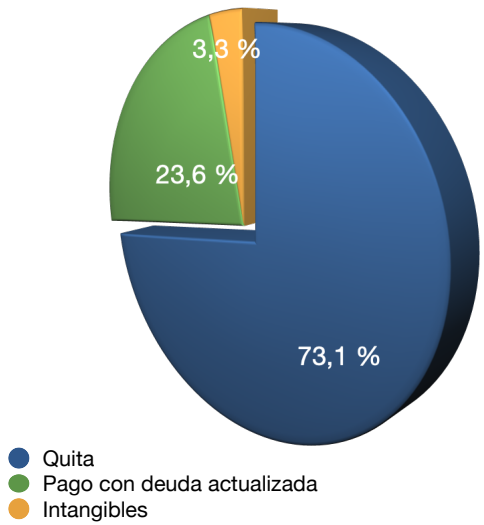
MESA TERCERA. VALORES DEL CONCURSO

Valor de Reserva teniendo en cuenta la deudora



La mayoría de los acreedores participantes tomando en consideración la situación de la concursada lo mínimo que esperan es el pago con la deuda actualizada (72,0%).

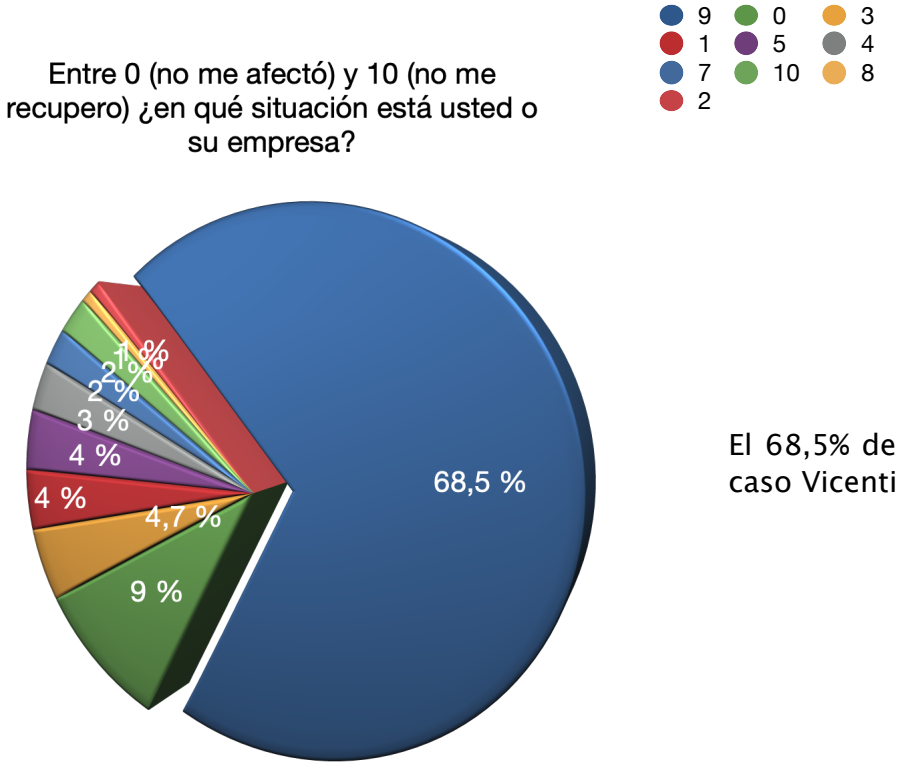
Valor de Reserva teniendo en cuenta la situación del acreedor



La mayoría de los acreedores participantes tomando en consideración su situación prefieren una quita a una espera (72,0%).

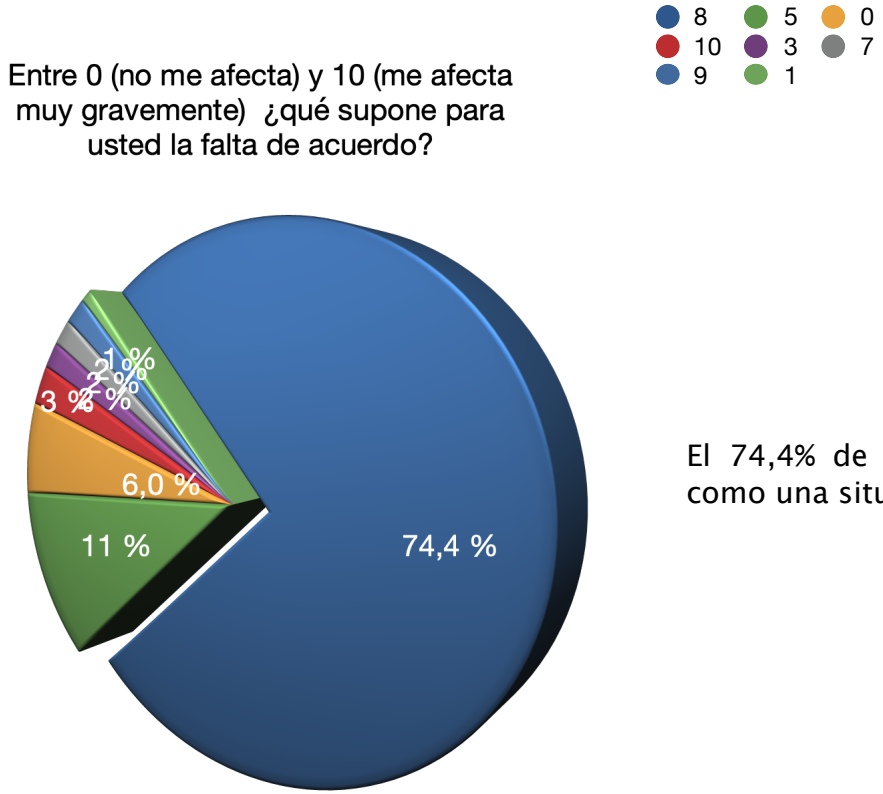
Cuando se trata de analizar los valores de reserva desde la concursada prevalece el tema de la actualización de la deuda sobre la quita. Cuando se analiza desde el propio acreedor estos prefieren la quita a la espera.

MESA TERCERA. VALORES DEL CONCURSO



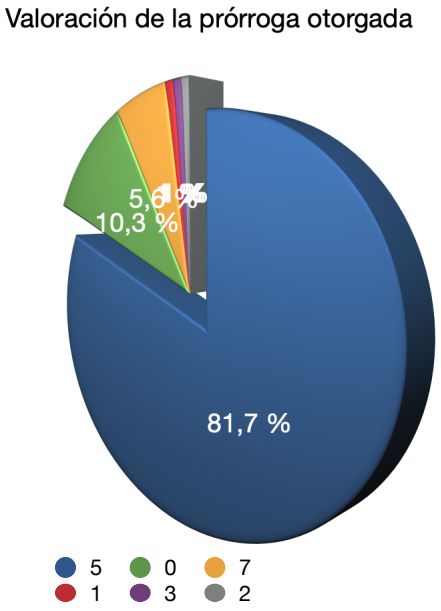
El 68,5% de los acreedores valora su situación actual por el caso Vicentin como muy grave (9)

MESA TERCERA. VALORES DEL CONCURSO

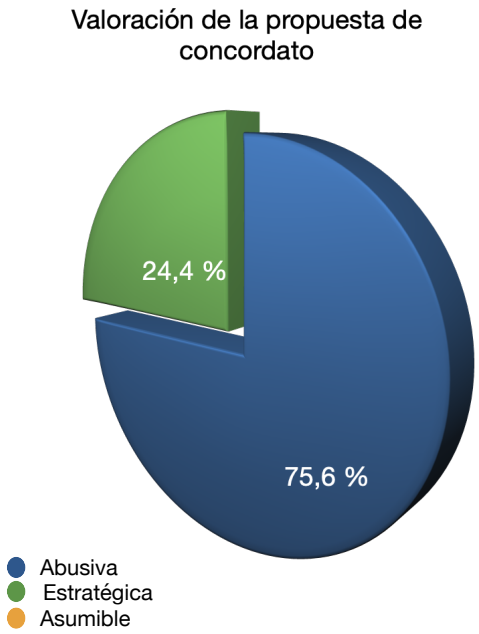


El 74,4% de los acreedores considera la falta de acuerdo como una situación grave (8)

MESA TERCERA. VALORES DEL CONCURSO



La mayoría de los acreedores (81,7%). consideraron que la prórroga era totalmente necesaria (5)



La mayoría de los acreedores participantes tomando en consideraron la propuesta de la concursada como abusiva (75,6%).

IV. MESA CUARTA

Conclusiones preliminares

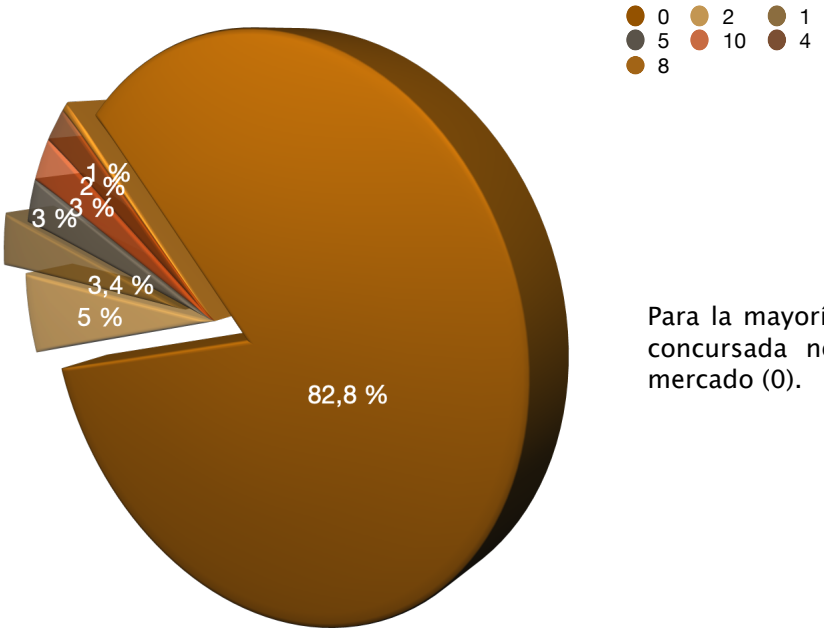
- Muchos expresaron que si bien para ellos no les resulta relevante que Vicentín desaparezca (porque otro operador del mercado ocupará su lugar –de hecho, ya lo están haciendo–), sí puede tener relevancia para el mercado granario porque tanto a nivel interno como internacional la caída de un gran jugador genera una desconfianza con efectos directos en el mercado que podría afectarlos.

- Expresaron preocupación por la incidencia de la política y fundamentalmente en las últimas reuniones (luego de la prórroga y otros datos de producción) por la viabilidad de la empresa.

- Para la mayoría de acreedores el acuerdo debe incorporar una propuesta razonable acerca del dinero por encima de cualquier otro elemento.

MESA CUARTA. EL FUTURO DEL MERCADO

Entre 0 (no es relevante) y 10 (es indispensable)
¿Qué supone la desaparición de Vicentin para usted?

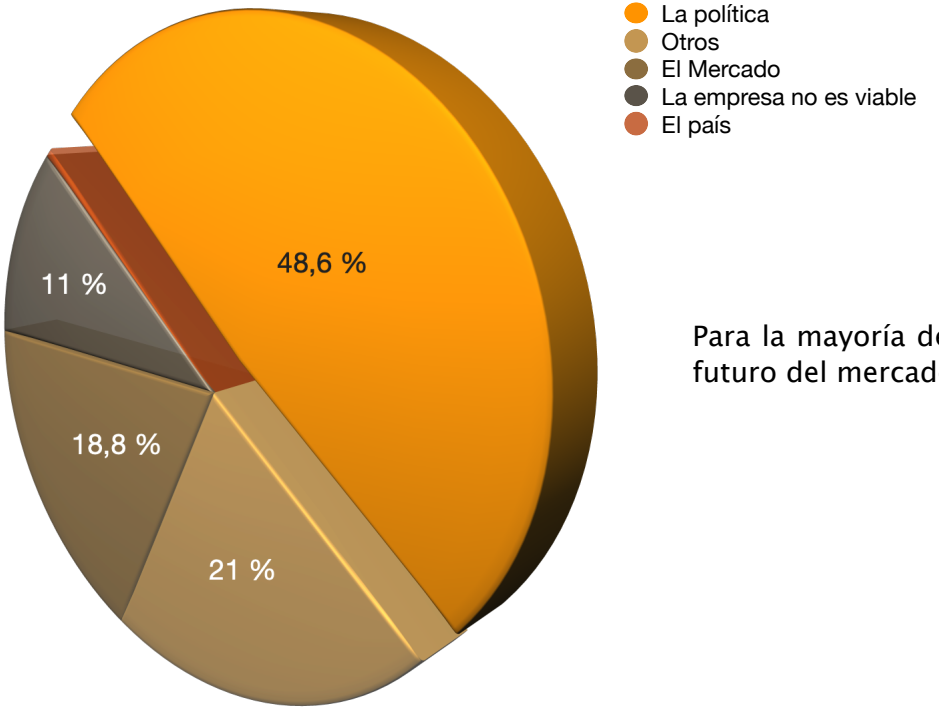


Para la mayoría de acreedores (82,8%) la desaparición de la concursada no tiene ningún impacto para el futuro del mercado (0).

El 22% de las personas preguntadas en la Mesa cuarta NO QUISIERON contestar a las preguntas. En su mayoría alegaron IMPREVISIBILIDAD e INCERTIDUMBRE sobre el futuro en el Caso Vicentin.

MESA CUARTA. EL FUTURO DEL MERCADO

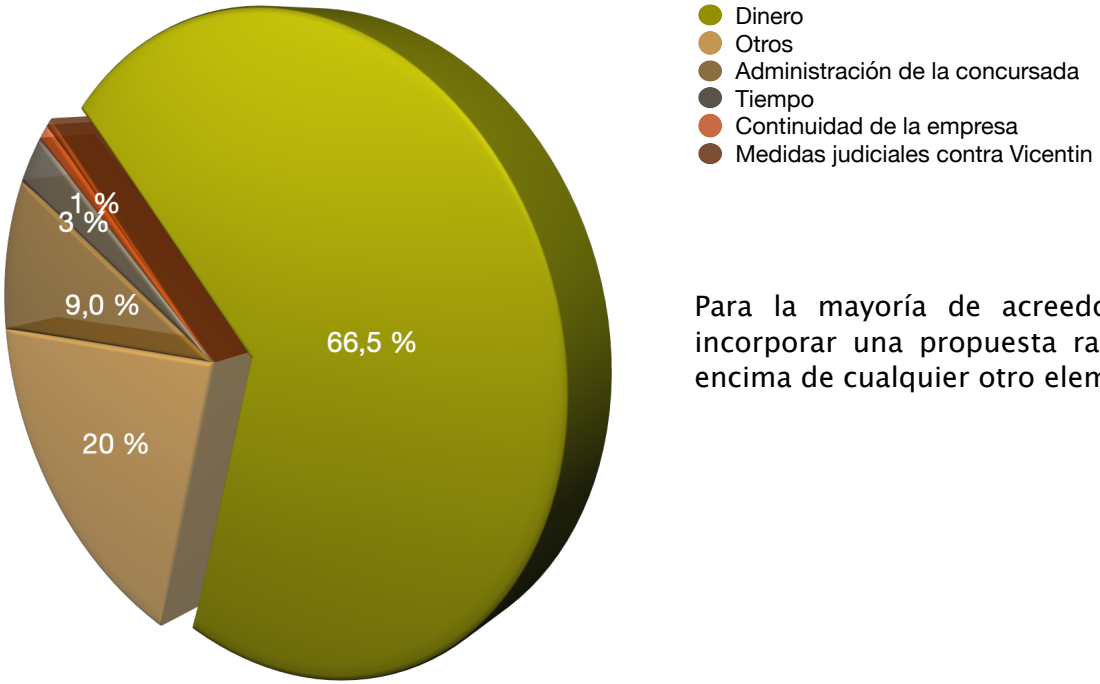
¿Cuáles son los riesgos que usted ve en el futuro?



Para la mayoría de acreedores (48,6%) el gran riesgo para el futuro del mercado está en el rol que vaya a jugar la política.

MESA CUARTA. EL FUTURO DEL MERCADO

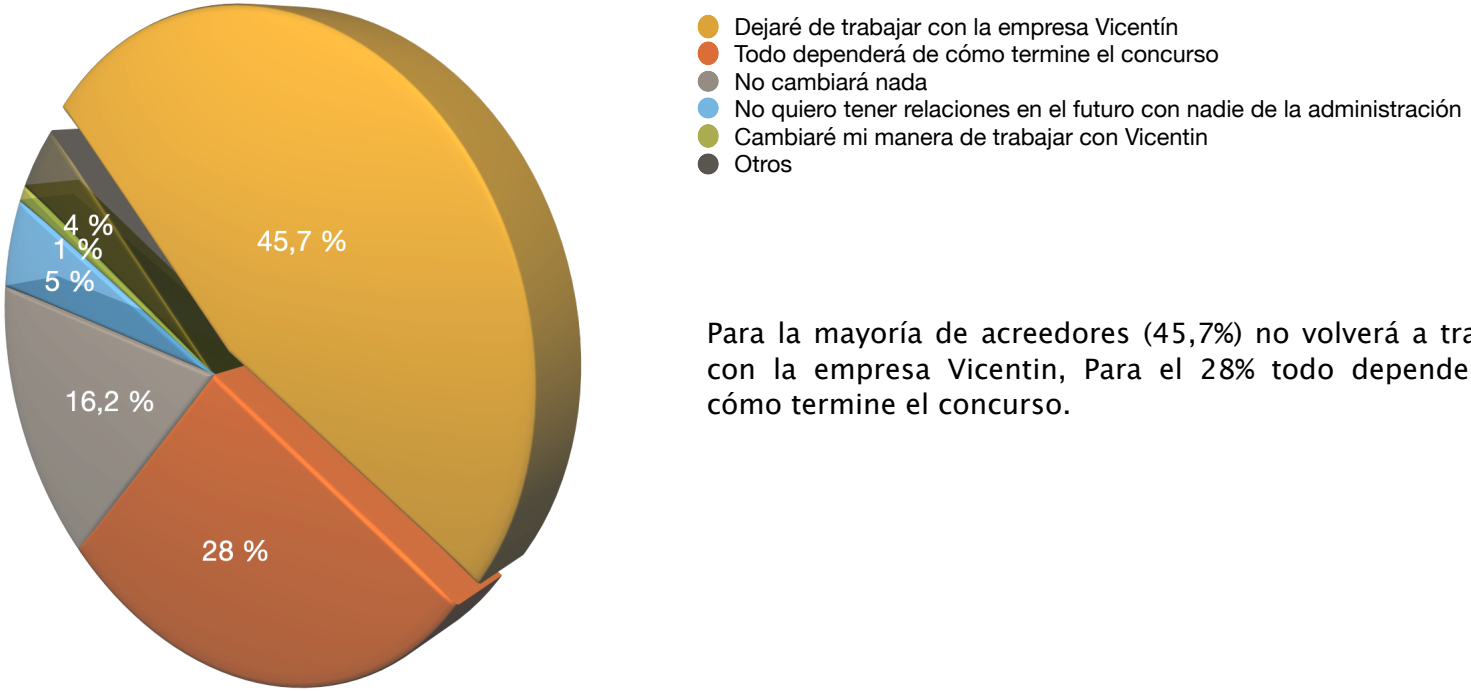
¿Qué elementos deben contemplar el acuerdo?



Para la mayoría de acreedores (66,5%) el acuerdo debe incorporar una propuesta razonable acerca del dinero por encima de cualquier otro elemento.

MESA CUARTA. EL FUTURO DEL MERCADO

¿Cuál es el rol que usted o su empresa quiere/ puede jugar en el futuro?

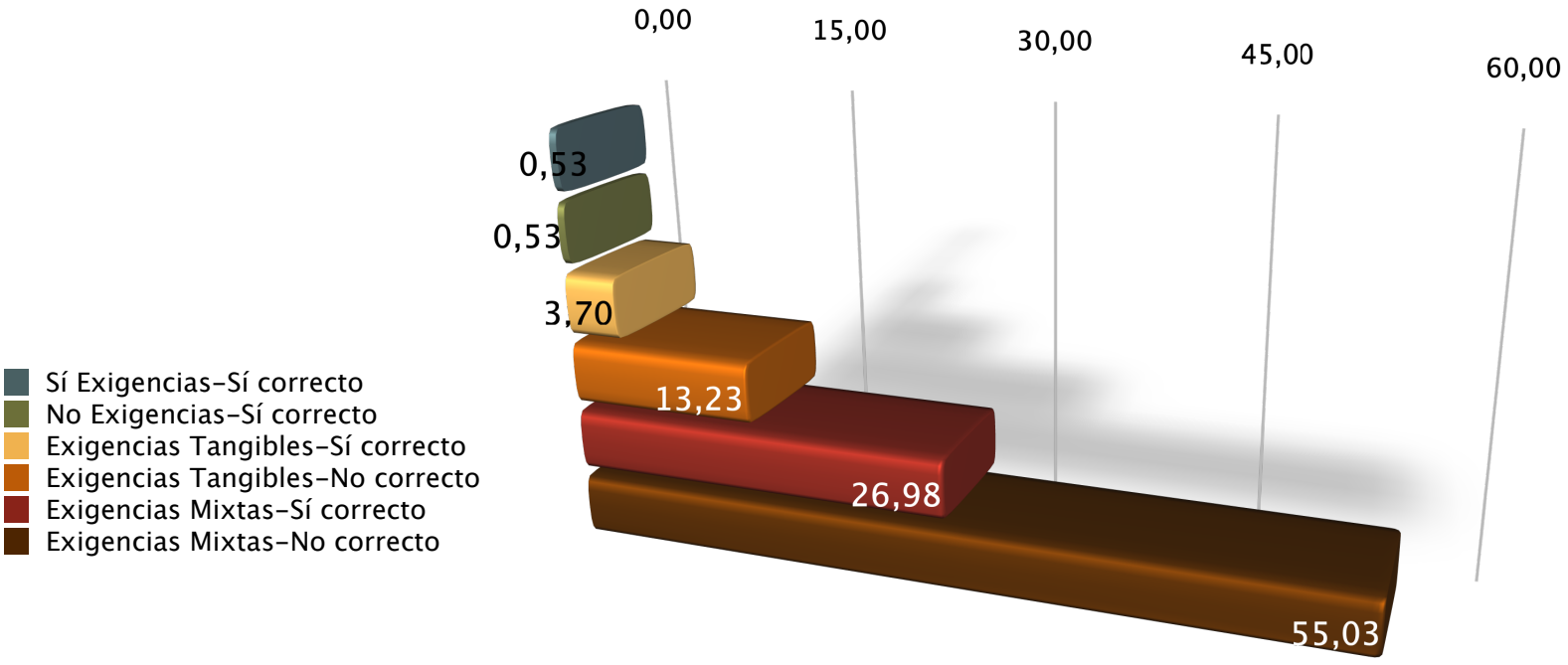


Para la mayoría de acreedores (45,7%) no volverá a trabajar con la empresa Vicentin, Para el 28% todo dependerá de cómo termine el concurso.

III. Respuestas combinadas

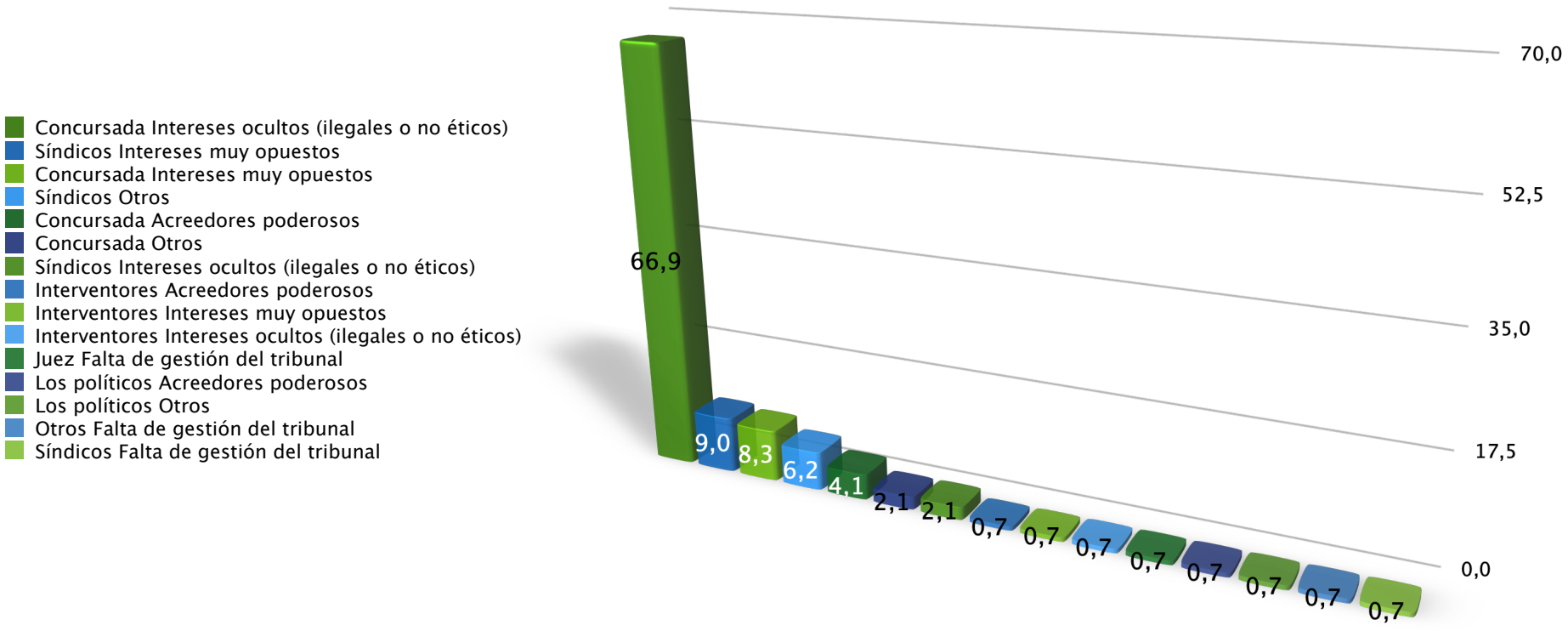
Desde el punto de vista de la combinación de respuestas es posible establecer las siguientes conclusiones.

COMBINADAS. LAS EXIGENCIAS Y LA CORRECCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA CONCURSADA



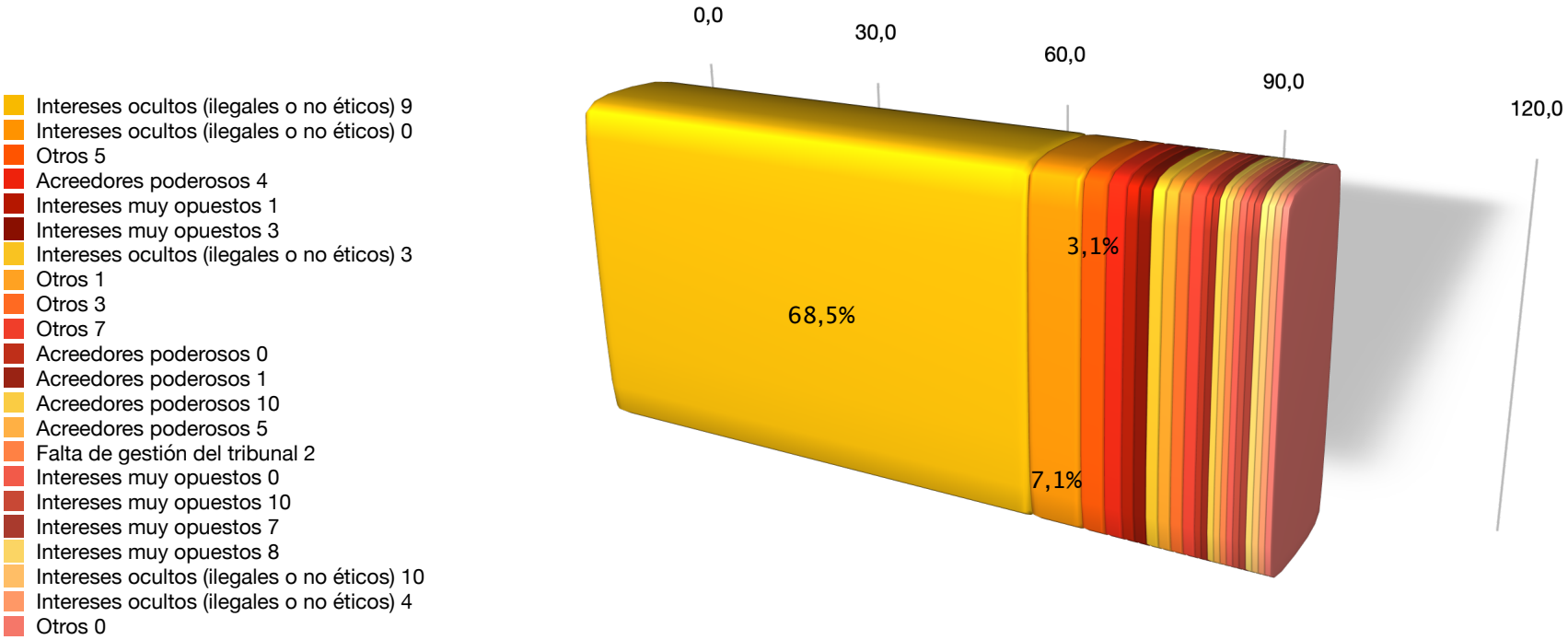
La Mayoría de acreedores (55,03%) que considera que el comportamiento de la concursada NO fue correcto exige que el acuerdo incluya elementos tangibles como intangibles (pedidos de perdón, renuncias, cambio de administración, etcétera)

COMBINADAS. QUIÉNES GENERAN RIESGOS Y CUÁLES SON LAS COMPLEJIDADES DEL CONCURSO



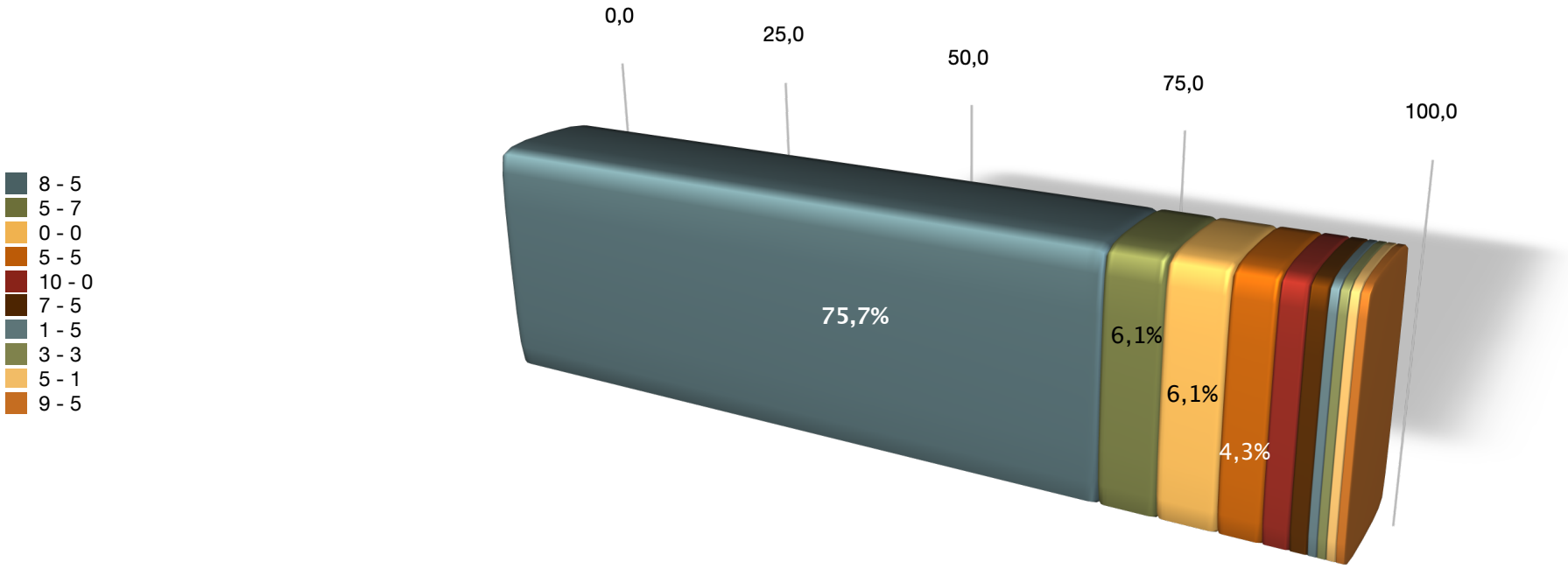
La Mayoría de acreedores (66,9%) que considera que la que genera riesgos para una adecuada resolución de este concurso es la concursada piensas que la mayor complejidad son los intereses ocultos (ilegales o no éticos) de ésta.

COMBINADAS. CUÁL ES LA COMPLEJIDAD Y CUÁL ES SU SITUACIÓN DESPUÉS DEL CONCURSO (0 = NO ME AFECTÓ) Y (10 = NO LOGRO RECUPERARME)



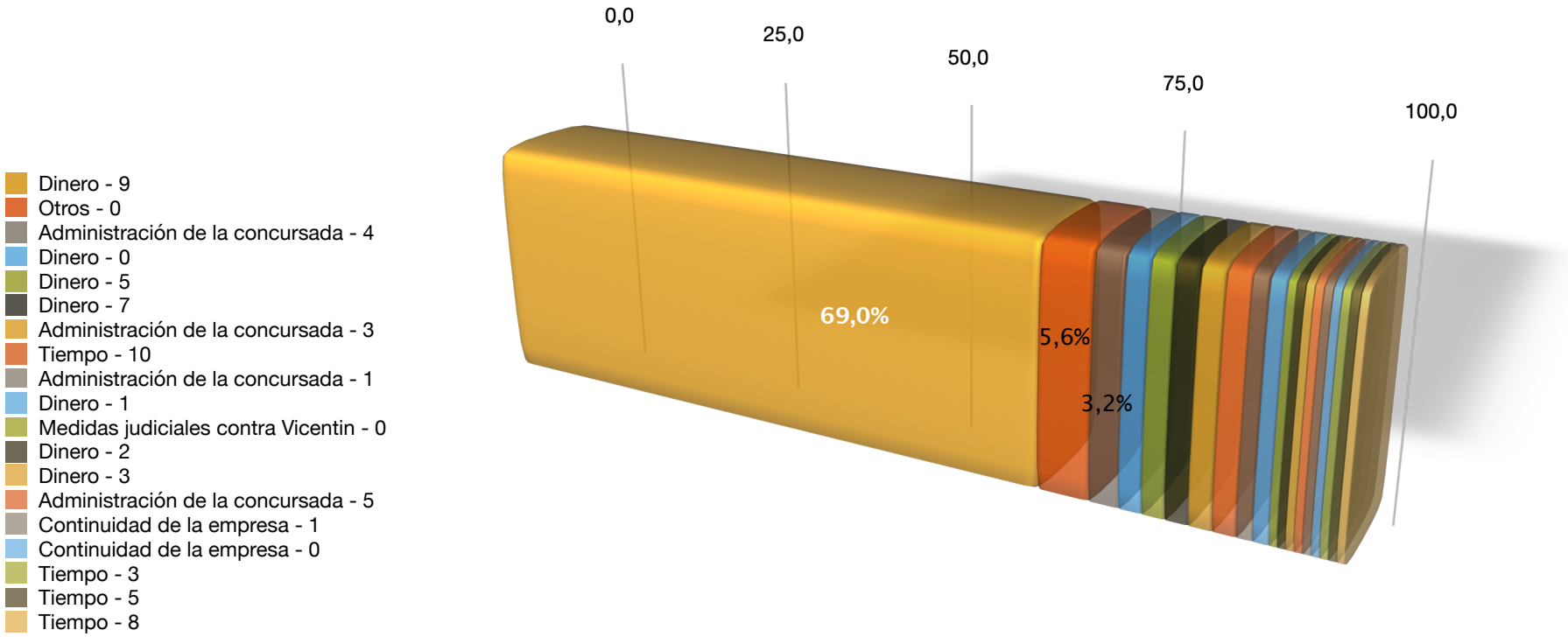
La Mayoría de acreedores (68,5%) que considera que la complejidad más grande de este concurso son los intereses ocultos (ilegales o no éticos) se considerar gravemente afectados por esto concurso (9). En segundo lugar, están los que coinciden en que los intereses ocultos (ilegales o no éticos) son la gran complejidad aunque no les ha afectado nada el concurso (0).

COMBINADAS. AUSENCIA DE ACUERDO Y OPINIÓN SOBRE LA PRÓRROGA



Hay una tendencia a que a mayor necesidad de acuerdo mayor legitimación de la prórroga. El 75,7 % valora la falta de acuerdo como un impacto importante de valor 8 y la prórroga como imprescindible. Pero, es interesante que hay un grupo que representar el 2,6% que afirma que la falta de acuerdo les hace mucho daño pero que la prórroga no era en absoluto necesaria.

COMBINADAS. ELEMENTOS QUE DEBE CONTEMPLAR EL ACUERDO Y SITUACIÓN DEL ACREEDOR (0 = NO ME AFECTÓ= Y (10 = NO PUEDO RECUPERARME)



Hay una tendencia a que a mayor impacto (9) mayor reclamo de dinero como condición de viabilidad del concordato (69,0%). Por el contrario a menor impacto más es el reclamo en relación a otros elementos en el acuerdo (intangibles; pedido de perdón)

6. 10 CONCLUSIONES PRELIMINARES

1. Este es un concurso signado por la desconfianza, la desinformación y la falta de comunicación adecuada de todos los que en él han participado en relación al trato con los acreedores.

2. La pesificación de las deudas sólo es defendida por los acreedores financieros y totalmente denostada por las otras categorías.

3. Los acreedores granarios (productores y correderos) consideran que el tribunal ya ha habilitado una quita (pesificación) y una espera (prórroga), aunque en algunos casos esta segunda es defendida.

4. Los acreedores consideran en promedio que este concursos fue el resultado de una falta de manejo de la situación por parte de la concursada. Hubiesen podido resolverlo de otra manera.

5. Hay un número importante de acreedores que considera que aquí ha habido y hay intereses ocultos (ilegales o no éticos) que son los que están condicionando este concurso.

6. Hay desconfianza respecto del trabajo de los auxiliares del juzgado y al comité de acreedores.

7. Los trabajadores consideran que no se está explotando la empresa en toda su potencialidad y que sus opiniones no son tomadas en consideración en el concurso.

8. No es claro el papel que juegan los socios estratégicos.

9. El espacio restaurativo es visto como un lugar positivo para expresar lo que no se ha podido contar en otros espacios.

10. Se considera que este espacio se implementó tarde cuando ya se había decidido el destino de los acreedores.

Raúl Calvo Soler
Coordinador