

Asesorando en la financiación al cliente MiPyME

Raúl di Lorenzo

Presidente de la Comisión de Estudios sobre Mercados de Capitales y Finanzas de Empresas y miembro de la Comisión de la Problemática de la Pequeña y Mediana Empresa del CPCECABA

re
consejo

Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

Fuente: Revista Consejo Año VIII – Nº 44 – Agosto 2017 – ISSN 1851-6610

En un trabajo realizado años atrás, nos hemos planteado como objetivo establecer la relación existente entre “demanda del empresario PyME - profesional en Ciencias Económicas”. Mi actuación profesional en PyME y el estudio de la problemática de estas empresas me permiten afirmar que, conceptualmente, los resultados del mencionado trabajo siguen vigentes.

La demanda del empresario hacia el profesional se basa fundamentalmente en la contabilidad, los impuestos y la liquidación de sueldos. La demanda como asesor financiero resultó inferior al 10% de los casos relevados.

En estudios posteriores he buscado los motivos de esta baja demanda hacia los profesionales, ya que uno de los mayores problemas que acosan a las MyPyME es su financiamiento.

La respuesta a esta cuestión es que el empresario considera que su relación con el oficial de cuenta del banco con el cual trabaja es suficiente para lo que él necesita, o bien es a lo único a lo que puede acceder. Eso sí, con el costo de someterse a todas las exigencias de la entidad, ya sean éstas económicas (tasas de interés y gastos), de información, y hasta la de entregarle sus bienes familiares en garantía de un préstamo. En esta presentación, la tarea del profesional consiste simplemente en suministrarle los datos del balance, hecho que no implica un reconocimiento especial.

Debemos instruir al empresario en la importancia de la participación de un profesional en Ciencias Económicas, brindándole alternativas de financiación a las que puede acceder y los proyectos que puede llevar a cabo.

Veamos algunas de ellas.

Programas del Ministerio de Producción¹

Para tener acceso a estos planes, la empresa (algunos programas incluyen personas humanas y monotributistas) debe estar registrada como PyME².

Destinado a: emprendedores; PyME; actividades industriales; servicios para industrias; empresas de tecnología y agroindustria. No contempla actividades comerciales ni de servicios.

La demanda del empresario hacia el profesional se basa fundamentalmente en la contabilidad, los impuestos y la liquidación de sueldos.

Tienen acceso a ellos empresas de todo el país, con cupos y porcentajes de participación distintos según la región.

El apoyo financiero se otorga mediante:

- **Préstamos no reembolsables.** Por este sistema, el Ministerio aporta una parte del proyecto, sin que sea reintegrada por la empresa, y el resto está a cargo de ésta.
- **Préstamos blandos,** ya sea por las bajas tasas, los plazos largos, el período de gracia o la combinación de cualquiera de estos.

Este tipo de financiación le resultará mucho más económica a la empresa y, si bien para ello no se exige la participación de un profesional, más allá del conocimiento del programa, se requiere: desarrollo de proyectos y/o proyecciones, presentación de un plan de negocios, información sólida y coherente, información fiscal, armado de legajos, y formas de presentación y tiempos que difícilmente el empresario pueda cumplimentar en forma exitosa.

Los montos, plazos y tasas varían según el proyecto, la empresa y la región donde se encuentra localizada. Más blandos para proyectos productivos y de innovación: menores montos, plazos y mayores intereses para capital de trabajo.

Ministerio de Ciencia y Tecnología³

El objetivo de la convocatoria es apoyar los proyectos de empresas en I+D+I que conduzcan a generar innovaciones a nivel nacional de productos o procesos, y generen el menor impacto ambiental, mejoren la equidad social y promuevan la prosperidad económica.

Se otorgarán Aportes No Reembolsables de hasta **\$4,8 millones** y créditos de hasta u\$s150 mil.

Consejo Federal de Inversiones (CFI)⁴

Entre las herramientas de apoyo a las empresas radicadas en las provincias, el CFI ofrece financiar proyectos nuevos o existentes mediante Líneas de Crédito, con ventajosas tasas de interés y plazos, en función de la actividad de la empresa y el destino de los fondos.

Otorga créditos a personas humanas o jurídicas con un patrimonio menor o igual a \$900 mil y a la **PyME** con un patrimonio superior a \$900 mil y un plantel de hasta 100 personas. Estos créditos pueden ser aplicados a: capital de trabajo; incorporación de activo fijo; prefinanciación de exportaciones; producción de bienes exportables; y actividades tales como certificaciones de calidad y realización de misiones al exterior, entre otras. Se amortizan hasta un máximo de 18 meses a contar desde el desembolso del crédito.

Debemos instruir al empresario en la importancia de la participación de un profesional en Ciencias Económicas.

Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA)⁵

La BCBA brinda a las PyME instrumentos de financiación de deudas, tal como la negociación de:

- **Cheques de pago diferido:** mediante este recurso, quien ha recibido un cheque puede venderlo en el mercado antes de la fecha de realización a una tasa de mercado según la oferta del momento. Se comercializan mediante 2 sistemas: a) el patrocinado, en el cual se negocian cheques de clientes de una empresa listada por el mercado; b) el avalado, en el cual se negocian cheques de pago diferido propios o los de terceros a través de una SGR.

- **Pagaré Bursátil:** debe estar avalado por una SGR, y el plazo de vencimiento es de hasta 3 años. A la fecha del presente informe, la tasa mínima negociada fue del 6,50% anual a 316 días, y el plazo máximo fue de 402 días a la tasa del 7,25% anual.

Las ventajas que ofrecen estos sistemas son: la intervención activa de la empresa en la negociación de la tasa, las condiciones y los plazos de pago, la liberación del cupo crediticio, y la imagen empresarial de una empresa que participa en el mercado de capitales.

Obligaciones Negociables (ON) PyME

A diferencia de las grandes empresas, estas ON se emiten bajo un régimen simplificado. Resulta un eficaz instrumento para el desarrollo de un proyecto de inversión o de aumento de capital. El monto máximo de una emisión es de \$15 millones por empresa y podrán colocarse en distintas series, siempre que éstas no superen el mencionado tope. Ventajas: menor costo financiero; estructurar la financiación en función de las necesidades de la empresa.

Fideicomiso financiero

Es una figura legal que le permite a la empresa la titularización de uno o más de sus activos, separándolos de su patrimonio. Entre los bienes a titularizar podemos mencionar cheques, pagarés, facturas a clientes, cupones de tarjetas de créditos, etc. Todos estos instrumentos tienen el valor agregado de la imagen empresarial de una empresa que participa en el mercado de capitales.

1. <http://www.produccion.gob.ar/guia-de-tramites/>
2. <https://www.afip.gob.ar/PYMES/registroyCertificado.asp>
3. <http://www.mincyt.gob.ar/financiamiento>
4. <http://creditos.cfi.org.ar/>
5. <http://www.bcba.sba.com.ar/financiarse/pymes/>