

## Asesorando en la financiación al cliente MIPYME\*

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 PYMEs 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 MyPyMEs 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 que puede acceder. Esto sí, con el costo de someterse a todas las exigencias de la entidad ya sean estas económicas (tasas de interés y gastos), por el sometimiento a sus exigencias de información, y a la de entregarles hasta sus bienes familiares en garantía de un préstamo. En esta presentación la tarea del profesional consiste simplemente en suminístrale 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 CE, brindándoles alternativas de financiación a la que puede acceder y los proyectos que puede llevar a cabo.

Veamos algunas de ellas.

### **PROGRAMAS DEL MINISTERIO DE PRODUCCIÓN<sup>1</sup>:**

Para tener acceso a estos planes la empresa (algunos programas incluyen personas humanas y monotributistas) debe estar registrada como PYME<sup>2</sup>.

Destinado a: Emprendedores, PyMEs, Actividades Industriales, Servicios para Industrias, Empresas de tecnología y Agroindustria. No contempla actividades Comerciales ni de Servicios.

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

El apoyo financiero se otorga mediante:

Prestamos no reembolsables, sistema por el cual el Ministerio aporta una parte del proyecto sin que sea reintegrada por la empresa, estando el resto 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, se requiere más allá del conocimiento del programa: desarrollo de proyectos y/o proyecciones, presentación de un plan de negocios, información sólida y coherente, información fiscal, armados 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 TECNOLOGÍA:**<sup>3</sup> 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 que generen el menor impacto ambiental, mejoren la equidad social y promuevan la prosperidad económica.

Se otorgarán Aportes No Reembolsables de hasta **\$4.800.000**, y créditos de hasta U\$ 150.000.

**CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES (CFI)**<sup>4</sup>: 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 \$ 900.000.- y a PyMEs con un patrimonio superior a \$ 900.000 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 otros. Se amortizan hasta un máximo de 18 meses a contar desde el desembolso del crédito.

#### **BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES**<sup>5</sup>

La BCBA brinda a las PyMEs instrumentos de financiación de deudas, tal como la negociación de Cheques de pago diferido, mediante el cual a 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: 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. El Pagaré Bursátil: Debe estar avalado por una SGR, el plazo de vencimiento es de hasta 3 años. A la fecha del presente informe la tasa mínima negociada fue del 6,50% 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 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) PYMES:**

A diferencia de las grandes empresas, estas ON se emiten bajo un régimen simplificado. Resulta un eficaz instrumento para el desarrollo de proyecto de inversión o de aumento de capital. El monto máximo de una emisión es de \$15.000.000 por empresa y podrán colocarse en distintas series, siempre que las mismas 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 titulización 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.

Dr. CP 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. CPCECABA

- Nota publicada en la Revista Consejo Digital N° 45. Octubre 2017

---

<sup>1</sup> <http://www.produccion.gob.ar/guia-de-tramites/>

<sup>2</sup> <https://www.afip.gob.ar/PYMES/registroyCertificado.asp>

<sup>3</sup> <http://www.mincyt.gob.ar/financiamiento>

<sup>4</sup> <http://creditos.cfi.org.ar/>

<sup>5</sup> <http://www.bcba.sba.com.ar/financiarse/pymes/>