

INFORME SOBRE ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA PYME

1. INTRODUCCION

El actual contexto macroeconómico, con tasas de crecimiento del PBI del orden del 8% anual, ha creado condiciones para que muchas pymes estén evaluando planes de inversión en activos fijos (para incremento de capacidad productiva, modernización tecnológica, lanzamiento de nuevos productos, etc.) y capital de trabajo, para lo cual requieren contar el financiamiento adecuado.

Las autoridades gubernamentales, han tomado conciencia del importante aporte que las pymes realizan a la expansión de la actividad económica y a la generación de empleo, y en forma paulatina están lanzando al mercado medidas de apoyo para que estas empresas accedan al financiamiento. Como ejemplo, el pasado 29 de marzo, el Banco Central redujo sustancialmente los requisitos para que las pymes puedan descontar cheques, facturas, pagares o cualquier otro documento en entidades financieras, al eliminar la garantía de hasta el 30% que requerían los bancos.

El financiamiento puede provenir de:

- ◆ Entidades financieras
- ◆ Entidades financieras y/o comerciales: leasing, fideicomiso, SGR, etc.
- ◆ Mercados de Capitales
- ◆ Otras formas de financiación no tradicionales: aportes no reembolsables, club de Ángeles inversores, fondos de capital de riesgo, etc.

Cualquiera sea la fuente de financiamiento, se requiere en forma obligatoria, que la pyme presente información de dos tipos: a) general: histórica y actual, b) estratégica: referente al futuro de la empresa.

Respecto a la información histórica y actual, la misma incluye, entre otras, los últimos balances y las declaraciones juradas de impuestos al día. La información que surge de estos elementos es la que se considera básicamente a los efectos de evaluar la situación actual del negocio. Este es factor crítico, ya que en el caso de muchas pymes la documentación oficial no refleja el negocio real, y eso limita el acceso al crédito.

En cuanto a la información estratégica, la misma se refiere al desarrollo futuro de la empresa (flujo de fondos proyectados, análisis de mercado, posicionamiento y

riesgos potenciales, etc.), y debe permitir analizar la potencialidad y rentabilidad del negocio. Esta información se resume en el “Plan de Negocios”, y es la tarjeta de presentación de la empresa. Dada la importancia que hoy en día tiene el plan de negocios, en el punto 2 se trata el tema con mas detalle.

Por la importancia de la documentación a presentar, el tiempo que la misma lleva, y definir las herramientas a utilizar, es necesario que la decisión de financiar una pyme, se planifique con tiempo.

La falta de la información, es uno de los principales factores por el cual muchas pymes no acceden al financiamiento.

2. PLAN DE NEGOCIOS

Como se señaló anteriormente, es la tarjeta de presentación de la empresa y de sus planes, ante inversores, socios, bancos, proveedores, clientes, etc..

El tiempo, y los costos asociados, para la elaboración de un plan de negocios sustentable, deben ser tomados como una inversión.

El primer beneficiado con la elaboración de un Plan de Negocios, es la propia empresa, ya que mientras el empresario lo elabora y lo revisa, se puede dar cuenta de riesgos, oportunidades, prueba estimaciones diferentes, percibe las necesidades financieras, y las vincula con los parámetros proyectados del negocio.

El banco, los proveedores, inversores, etc., pueden evaluar a través del plan de negocios, la capacidad de repago de la empresa.

Los principales capítulos que componen en general un Plan de Negocios son los siguientes:

- ◆ Resumen ejecutivo del negocio.
- ◆ Descripción del negocio/empresa.
- ◆ Visión. Misión. Objetivos.
- ◆ Productos o Servicios.
- ◆ Análisis e investigación de mercado.
- ◆ Análisis de FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).
- ◆ Estrategias.
- ◆ Plan de Comercialización.
- ◆ Plan de Producción.
- ◆ Factibilidad Técnica (En caso de proyectos).
- ◆ Factibilidad Económica (En caso de proyectos).
- ◆ Plan Financiero – Cash Flow.
- ◆ Conclusiones.
- ◆ Anexos.

3. FINANCIAMIENTO BANCARIO

Estas entidades tienen líneas de crédito a mediano y/o largo plazo para financiar la expansión de empresas (inversión en bienes de capital y capital de trabajo).

Existen algunas líneas de financiamiento para pymes, para las cuales la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana empresa, del Ministerio de Economía y Producción, bonifica la tasa de interés que cobran las entidades financieras, destinados a la compra de bienes de capital, constitución de capital de trabajo, pre y post financiación de exportaciones de bienes y servicios, desarrollo de nuevos emprendimientos, etc.

Las averiguaciones de las tasas y los cupos, deben realizarse en cada uno de los bancos, ya que el cupo disponible se asigna por banco en función de las tasas de interés que cobran.

Entre los bancos más activos podemos mencionar:

- ◆ Banco Nación:
Financia hasta el 100% de bienes de capital nuevos, y hasta el 70% de los usados, y el capital de trabajo incremental.
Puede ser en pesos y/o dólares.
Los plazos pueden oscilar entre 3 a 10 años según la línea y garantías.
Las tasas mínimas rondan el 8 a 9% anual en pesos (en la medida que la línea entre dentro del Programa Sepyme que bonifica la tasa).
- ◆ Banco Provincia de Buenos Aires.
- ◆ Banco Ciudad.
- ◆ Banco Credicoop. Dentro del programa de estímulo para el crecimiento (PEC) se otorgan préstamos a tasa subsidiada para adquisición de bienes de capital nuevos de fabricación nacional. Se financia hasta el 80% del valor del bien (sin IVA) por un máximo de \$ 500.000.-. Tasa anual fija varía según plazo, estimándose en 7% anual para 24 meses y del 9,5% para 48 meses.
- ◆ Banco Macro
- ◆ Banco Río
- ◆ Banco BICE. A través de su Programa de Estímulo Pyme, otorga líneas de crédito en pesos a tasa fija, subsidiada por la Subsecretaría Pyme, de bienes de capital de origen nacional por un monto máximo de \$ 800.000.-, a 5 años con dos de gracia.

4. FINANCIAMIENTO BANCARIO Y/O COMERCIAL

Leasing:

Permite financiar la compra de un bien de capital.

Es un contrato por el cual el dador (proveedor o banco) transfieren a la pyme la tenencia de un bien, cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon, y le otorga a tenedor una opción de compra, por un precio preestablecido.

Esta herramienta permite financiar el 100% de un bien de capital. Tiene ventajas impositivas y financieras, se va pagando a medida que se va usando, y no afecta la capacidad crediticia de la empresa.

En la práctica se aplica fundamentalmente para aquellos bienes que no son muy específicos de una empresa y/o que tienen posibilidades de ser recolocados en otra pyme, en caso de incumplimiento contractual.

Entre las entidades activas en esta operatoria podemos mencionar:

- ◆ Banco Nación.
- ◆ Banco Provincia
- ◆ Banco Macro.
- ◆ Banco COMAFI
- ◆ Banco BBVA
- ◆ Empresa THE CAPITA CORPORATION. Especialista en Leasing.
- ◆ Fiorito Factoring y Negocios Financieros

Fideicomiso:

Esta es una herramienta útil para dar garantías o financiar a las pymes. Es muy flexible y permite muchas aplicaciones.

Es un contrato por el cual una empresa (fiduciante) transmite la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra, llamada fiduciario, quien los afecta a un fin lícito estipulado, en beneficio de quien se designe beneficiario, y los transmite al cumplimiento de un plazo o condición a quien se haya determinado (fideicomisario).

El fideicomiso puede ser ordinario, en este caso no es necesario la intervención de una entidad financiera, o financiero, en donde debe participar un banco.

Para explicar alguna de las utilidades de esta herramienta, desarrollamos a continuación un caso concreto:

Se trata de un fideicomiso de garantía de financiación a una pyme.

Una Pyme industrial, con necesidad de capital de trabajo y sin garantías fiables, pero con un contrato de compra de sus productos, firmado por un importante

supermercado, pudo acceder a una línea de crédito bancaria a través de la siguiente operatoria:

- ◆ La pyme (fiduciante) cede a un fideicomiso, la cobranza a originarse por el contrato de compra del supermercado. Le encarga al fiduciario abonar al banco (beneficiario 1) acreedores de la pyme, las cuotas mensuales de amortización e interés; y entregar al beneficiario 2/fiduciante, los excedentes.
La garantía de cobranza brindada por el fideicomiso, acota el riesgo de incobrabilidad, por lo que el Banco/Beneficiario, otorga el crédito a la empresa.
- ◆ El administrador fiduciario cobra directamente del supermercado, abona la cuota mensual al banco acreedor/beneficiario, y gira el saldo a la pequeña empresa industrial.
- ◆ A la cancelación del crédito bancario, se extingue el fideicomiso y la pyme (fiduciante/beneficiario2), recupera la administración y disponibilidad de los flujos remanentes del contrato.

Para este tipo de herramienta se puede recurrir a:

- ◆ Entidades bancarias:
Banco BBVA
Banco Río
Etc.
- ◆ Bolsa de Comercio.
- ◆ Consultoras especializadas en el tema.

Sociedades de Garantía Reciproca (SGR):

Son sociedades anónimas, con el objetivo principal de facilitar la gestión de créditos, que realicen sus socios partícipes (pymes), brindándoles garantías y asesoramiento técnico, económico y financiero.

Los socios partícipes deberán ofrecer una contragarantía a la SGR en respaldo de su operación, por entre el 50% y el 100% del monto avalado.

Esta operatoria permite acceder al crédito a pymes que sin esa garantía no lo podrían hacer. Además la tasa de interés obtenida a través de la SGR es sustancialmente menor y logra mayores plazos de financiación.

Entre las más conocidas podemos mencionar:

- ◆ GARANTIZAR SGR: Banco Nación y Banco Ciudad.
- ◆ MACROAVAL SGR: Banco Macro.
- ◆ FOGABA: Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires, Bancos Provincia de Buenos Aires, Credicoop, Galicia.
- ◆ AZUL PYME SGR: Banco Industrial de Azul.

5. MERCADO DE CAPITALES

Permite financiar a las pymes mediante la emisión de acciones y/o obligaciones negociables.

En el caso de las acciones, las mismas son cuotas de capital de la empresa, es decir que el suscriptor de las acciones se convierte en socio de la pyme. Representan el derecho a participar de las utilidades de la empresa.

Para la empresa tiene la ventaja de que no obliga a realizar pagos fijos, el costo de este financiamiento es la participación en las utilidades, no tiene plazo de vencimiento. Transfiere parte del riesgo del negocio.

Como desventaja, la pyme debe presentar periódicamente información a la Bolsa y a terceros.

Otra alternativa es financiarse a través de la emisión de obligaciones negociables, que constituyen endeudamiento para la empresa. En este caso hay que realizar pagos fijos, con tasa de interés prefijada y tiene plazo de vencimiento. Se debe presentar ante la Bolsa, la misma información que en el caso de las acciones.

6. OTRAS FORMAS DE FINANCIACION

- ◆ **FONTAR:** La Secretaria de Ciencia y Tecnología de la Nación, realiza aportes no reintegrables para proyectos de innovación tecnológica. Los proyectos elegibles, deberán cumplir con alguno de los siguientes objetivos:

- desarrollo de mejoras o de nuevos procesos productivos, que mejoren la productividad de las empresas.
- desarrollo de nuevos productos o incorporación de mejoras, que brinden mayor valor agregado y/o grado de diferenciación, que posibiliten competir en el mercado interno e internacional.
- desarrollo y mejoramiento de productos y servicios de salud, que permitan impactar positivamente desde el punto de vista económico y social.

Monto máximo por proyecto: \$ 300.000.-

Porcentaje máximo de cofinanciación del proyecto: 50%

- ◆ **PRE:** Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial. Financia el 50% de los costos de Estudio de Mercado, Certificación de normas de Calidad y reingeniería de procesos productivos, hasta un máximo de \$ 75.000.- por empresa.

- ◆ **CREDITO FISCAL:** A través de este programa la Subsecretaria Pyme subsidia programas de capacitación por un valor de hasta el 8% de la suma total de los sueldos y remuneraciones en general correspondientes a los últimos 12 meses, abonados al personal ocupado en la pyme.
Las empresas deben presentar un proyecto de capacitación, que si es aprobado, la empresa realiza el curso, abona al capacitador, y luego presenta las facturas del mismo, a la Secretaria que le entrega un Certificado Fiscal extendido por la AFIP, que podrá ser destinado al pago del Impuesto a las ganancias u otros tributos nacionales.

- ◆ **PLAN DE INCENTIVO FISCAL:**
Consiste en la devolución anticipada de IVA y/o amortización acelerada, para aquellas empresas que inviertan en Bienes de Capital, y que estén destinadas a incrementar capacidad productiva y/o lanzamiento de nuevos productos.
El proyecto debe ser presentado a la Secretaria de Industria para su aprobación.
Hay un cupo anual que normalmente no se alcanza a cubrir con proyectos.
Los llamados para presentar proyectos se hacen cada 4 meses, aproximadamente.

- ◆ **CIUDAD DE BUENOS AIRES (Subsecretaria de Producción):**
Tiene distintos programas de apoyo y financiamiento, que a veces son de montos acotados, pero que ayudan a financiar a las pymes.
Como ejemplo podemos mencionar los programas Pyme Exporta, Pyme Invierte, Buenos Aires Emprende, Nuevos Exportadores, Producción Segura, Certificación ISO 9001, etc.

- ◆ **PLANIFICACION IMPOSITIVA:**
Esta es una herramienta de financiamiento que muy pocas pymes utilizan y que constituye un elemento importante en la financiación. Se debe evaluar cada caso en particular para analizar el impacto de las distintas normas de incentivos que contiene la normativa vigente.

- ◆ **CLUB DE ANGELES INVERSORES:**
Club integrado por particulares que cuentan con fondos propios disponibles para invertir, con distintas experiencias profesionales y con preparación académica en el IAE (Instituto Argentino de Empresas – Universidad Austral).

Son inversores que financian proyectos innovadores y/o procesos de expansion importantes y/o lanzamiento de nuevos productos, tomando participacion en la empresa. Tambien colaboran aportando su experiencia profesional.

Este club esta funcionando desde hace 9 meses, y en ese lapso ya se realizaron inversiones en 4 empresas.

◆ **CAPITAL DE RIESGO O VENTURE CAPITAL:**

Son inversores profesionales o institucionales que invierten en proyectos que cumplen básicamente 5 requisitos:

- Se encuentran en una etapa inicial de inversion recientemente hecha o por hacerse, o en un proceso de expansion regional y/o internacional.
- Hay alto riesgo asociado.
- Existe una dificultad de liquidez para el proyecto.
- El rendimiento para el inversor vendra básicamente a partir de la venta de la empresa tras un cierto periodo.
- Los inversores buscan agregar valor en el proyecto aportando su experiencia en otros negocios e industrias, ademas del capital que invierten.

Como ejemplo de estos fondos se pueden mencionar:

- ◆ Ombu Argentina
- ◆ Holdinvest Argentina
- ◆ Patagonia Capitals Argentina
- ◆ Pampa Capital Partners Argentina
- ◆ Lebonfante Estados Unidos

Nota: Algunos de estos fondos financian capital de trabajo en inversiones para expansion.

7. CONCLUSIONES:

Las pymes cuentan hoy con distintas herramientas para financiarse y/o incorporar socios.

Cada empresa deberá evaluar cual es el conjunto de esas herramientas que mejor se adapta a sus necesidades, debiendo aprovechar en particular las que están subsidiadas y/o bonificadas por el gobierno.

En todos los casos se debe tener presente la importancia de contar con un buen plan de negocios, como tarjeta de presentación de la empresa.

En la financiación de la expansión se debe tener cuidado de que la adquisición de bienes de capital se financie con líneas de mediano y/o largo plazo, caso contrario se podría resentir la estructura financiera de la empresa.

Un aspecto que no deben dejar de lado las pymes, es el tema impositivo, que por nuestra experiencia, muchas veces se lo toma solo como un tema formal, y en realidad, bien manejado puede ser una fuente de financiamiento de la empresa. Nuestra recomendación en este punto, es que las empresas deben invertir tiempo en la planificación impositiva, ya que hay incentivos fiscales que se pueden aprovechar, y a veces introduciendo cambios en la estrategia operativa y/o comercial de la empresa, se puede optimizar aun más el tema impositivo.