

BITÁCORA EFA

EFA trabajando por la educación
financiera de las pymes

EDUCACIÓN TRIBUTARIA

EFA expone en webinar organizado por Propyme:

Cómo tomar mejores decisiones y tips tributarios de financiamiento para pymes

El miembro del Comité Tributario de EFA, Carlos Chandiá, explicó a los asistentes la manera de potenciar la información tributaria para generar oportunidades de financiamiento para las pymes.

Por | Comunicaciones EFA

Cómo las pymes deben enfrentar sus negocios desde el punto de vista financiero y tributario, fue la pregunta que se analizó en el taller presencial de Propyme "Cómo tomar mejores decisiones y tips tributarios de financiamiento".

En la oportunidad, expuso el miembro del Comité Tributario de EFA, Carlos Chandiá, quien en su presentación "Transforma tu información tributaria en oportunidad de crecimiento", dio un completo panorama de la información tributaria que deben presentar las pymes para así tener una mejor evaluación para acceder a financiamiento.

"La figura completa del ciclo de vida de un contribuyente genera información: cada uno de los hitos, desde el inicio de actividades, las verificaciones, en la emisión de documentos, en las modificaciones que realiza (por ejemplo, si tengo socios nuevos o nuevo domicilio, aporato nuevos antecedentes), y también cuando hago mi declaración de impuestos", dijo. Es decir, agregó, los antecedentes que tiene el Servicio de Impuestos Internos (SII), proporcionada por los mismos contribuyentes, es un input muy relevante a la hora de solicitar financiamiento y ser evaluado para ello. "Por ejemplo, al requerir factoring, factoring internacional, confirming, leasing o leaseback, los datos tributarios que analizan las empresas de servicios financieros son de alta contabilidad. En consecuencia, si una pyme muestra buen cumplimiento normativo y elabora bien la información tributaria, tiene mejores opciones de acceder a él".

Chandiá explicó que la entrega de información y cumplimiento de las obligaciones tributarias puede ser determinante en el crecimiento de las empresas, donde la declaración y pago no es el objetivo en sí mismo, sino que es sólo una parte del proceso.

SELLO EFA

Por | Comunicaciones EFA

Atender a las pymes a través del financiamiento inclusivo, considerando la implementación de buenas prácticas, códigos de autorregulación y el compromiso con la libre competencia, son algunas de las características que conforman el Sello EFA.



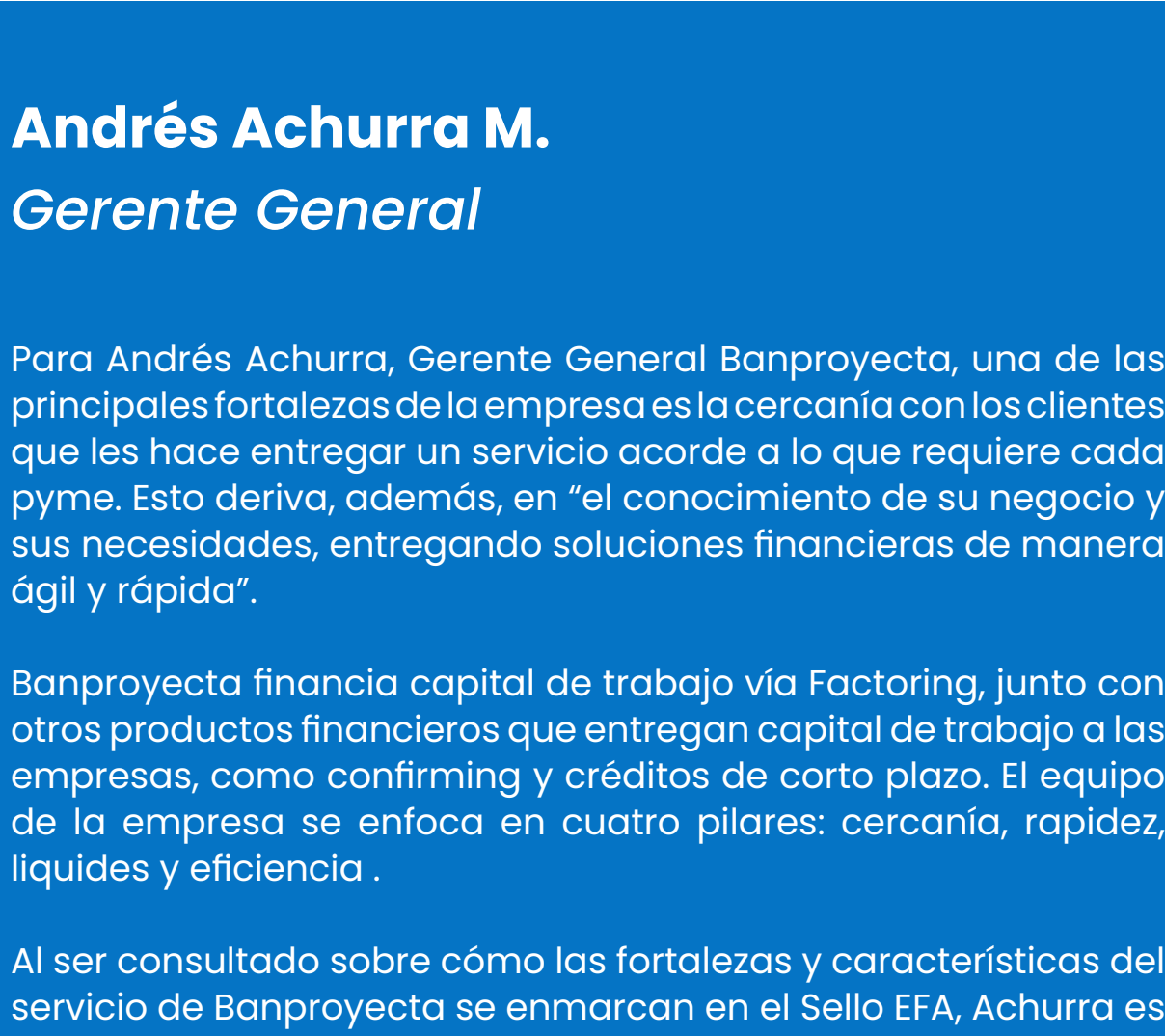
"El fortalecimiento de la cultura organizacional para el cumplimiento tributario permite que la data sea razonable y entregue valor agregado a la organización para el acceso al financiamiento".

"Luego de esta conceptualización, es posible entender que existe un viable modelo de gestión en función a la información que el SII tiene en sus bases de datos, lo cual entrega elementos de juicio cuantitativos y cualitativos de la pyme", señaló.

Y esto es fundamental que las pymes lo entiendan, pues la calidad de la información tributaria generada por su empresa y el cumplimiento general "permitirá que el poblamiento de la base de datos del SII otorgue información útil para ser evaluada con el fin del acceso al financiamiento". La tributación ha adquirido relevancia sustancial en los últimos años y es determinante en el ciclo de vida del contribuyente. "Revelar y declarar adecuada e íntegramente todos los hechos económicos es la forma de entregar una señal clara al mercado", añadió.

Para ello, el fortalecimiento de la cultura organizacional para el cumplimiento tributario permite que la data sea razonable y entregue valor agregado a la organización para el acceso al financiamiento. "El ordenamiento, la cultura del soporte documental, el uso del sentido común, la formalización de las operaciones, el diagnóstico permanente y cíclico, el contar con profesionales especialistas y el otorgar de criterios funcionales son elementos para considerar en la ecuación", finalizó Chandiá. Por último, aconsejó que es vital que las pymes "se capaciten y se asesoren en forma constante. Igualmente, que participen en espacios, como estos workshops, donde pueden compartir sus experiencias e intercambiar ideas, pues muchas veces se cometen errores por falta de conocimiento".

DESTACAMOS A:



Francisco Helo J.

Gerente General

El Gerente General de Baninter y miembro del Directorio de EFA, Francisco Helo, afirma que "somos una empresa de servicios financieros pertenecientes al grupo de la Cámara Chilena de la Construcción, donde buscamos ser un socio de nuestros clientes, asesorándolos, ofreciendo soluciones financieras eficientes y cada vez más digitales, pero con una fuerte base humana respaldado por un gran equipo de trabajo, que busca apoyar de forma personalizada a cada cliente, para así acompañar las necesidades de su negocio".

Es por ello que Helo afirma que los clientes valoran las repuestas oportunas y la velocidad en las operaciones. Asimismo, comenta, "contamos con certificación internacional SSIindex, que respalda nuestras buenas prácticas con nuestros colaboradores, clientes, proveedores y la comunidad. Somos un equipo diverso y comprometido en esta misión, y buscamos ir sumando cada día más clientes satisfechos con nuestros servicios".

Para el gerente de Baninter, estas fortalezas encajan "perfecto" en la filosofía de la EFA, que agrupa a empresas con un sentido similar "que buscan ayudar a sus clientes en avanzar y crecer, apoyándose en sus diversas necesidades financieras, de forma ágil, cada vez más simple, y con un sello de calidad que trasciende y da confianza a nuestros clientes".



Andrés Achurra M.

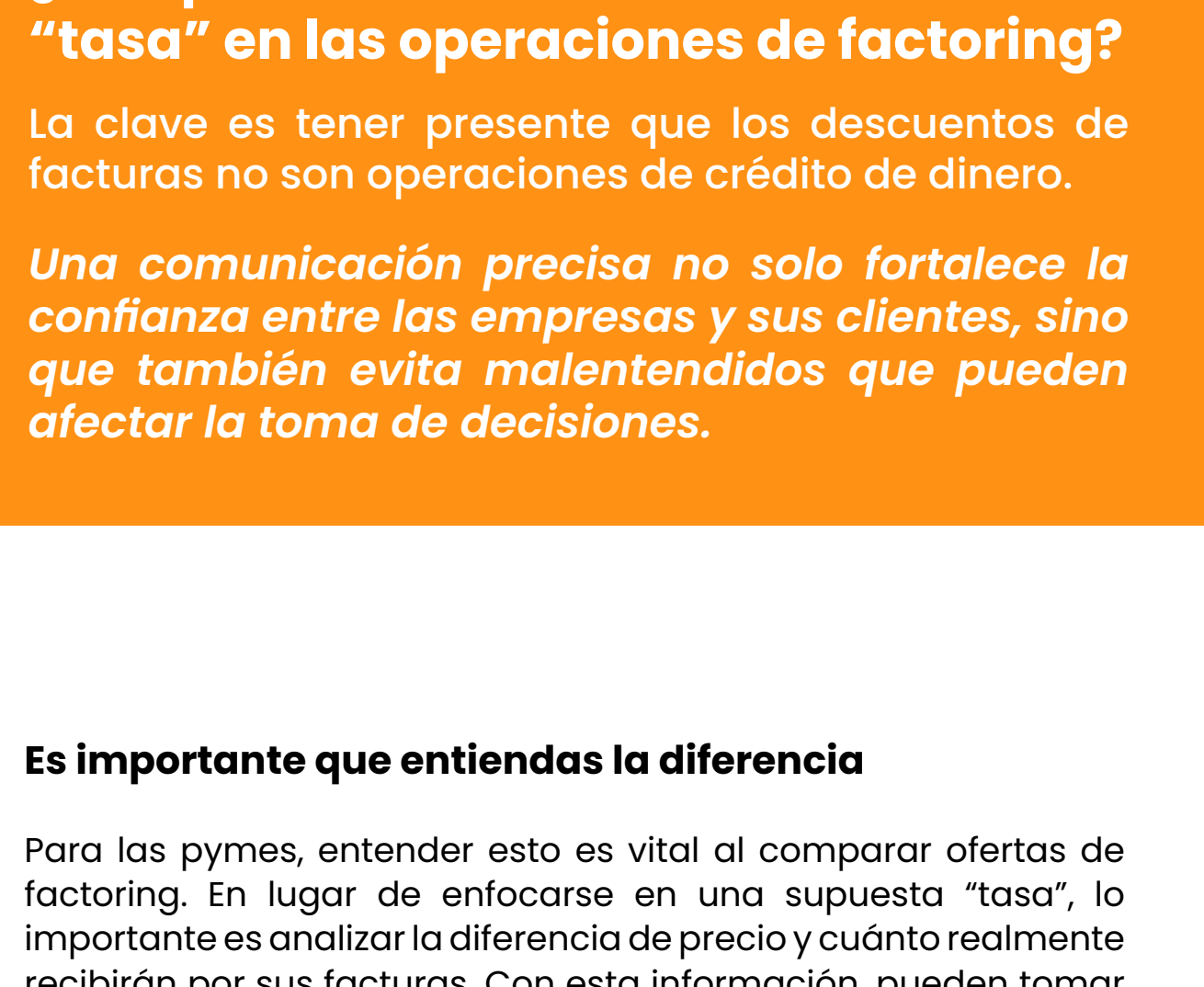
Gerente General

Para Andrés Achurra, Gerente General Banproyecta, una de las principales fortalezas de la empresa es la cercanía con los clientes que les hace entregar un servicio acorde a lo que requiere cada pyme. Esto deriva, además, en el conocimiento de su negocio y sus necesidades, entregando soluciones financieras de manera ágil y rápida".

Banproyecta financia capital de trabajo vía Factoring, junto con otros productos financieros que entregan capital de trabajo a las empresas, como confirming y créditos de corto plazo. El equipo de la empresa se enfoca en cuatro pilares: cercanía, rapidez, liquidez y eficiencia.

Al ser consultado sobre cómo las fortalezas y características del servicio de Banproyecta se enmarcan en el Sello EFA, Achurra es enfático en señalar que, como empresa socia, "nuestro foco son los clientes PYME; y a ellos los mantenemos relaciones cercanas y de confianza, lo cual es vital para todos quienes formamos parte de la asociación gremial".

EDUCACIÓN FINANCIERA



¿Por qué no es correcto hablar de "tasa" en las operaciones de factoring?

La clave es tener presente que los descuentos de factoring no son operaciones de crédito de dinero.

Una comunicación precisa no solo fortalece la confianza entre las empresas y sus clientes, sino que también evita malentendidos que pueden afectar la toma de decisiones.

Por | Comunicaciones EFA

El factoring se ha convertido en una de las herramientas más utilizadas por las pymes para obtener liquidez inmediata, permitiéndoles adelantar el pago de sus facturas sin necesidad de recurrir a un crédito tradicional. Sin embargo, es común que al evaluar esta alternativa de financiamiento, tanto los clientes como los propios actores de la industria -buscando simplificar conceptos- hablen erróneamente de "tasa", cuando en realidad lo correcto es referirse a la diferencia de "tasa" (o porcentaje de descuento aplicado a la factura).

Contrario a un préstamo bancario, donde se cobra interés por el dinero prestado, en el factoring una empresa vende sus facturas a una entidad financiera por un monto menor a su valor original, obteniendo liquidez de inmediato. Esta diferencia de precio varía según las políticas comerciales y de riesgo de cada empresa, así como de distintos factores tales como el plazo de pago y el perfil del deudor. Mientras mayor sea el riesgo o más largo el plazo, mayor será el descuento aplicado sobre la factura.

Entanto, la "tasa" se refiere a la tasa de interés, que es el porcentaje que se cobra por prestar dinero o que se paga por inversiones. En Chile, está regulado por el Banco Central y la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), con límites establecidos a través de la Tasa Máxima Convencional (TMC). La CMF supervisa que las instituciones financieras cumplan con estas regulaciones y mantengan la transparencia en sus tasas.

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Adolfo Aranguiz, Director de EFA,

da sus recomendaciones:

Las claves para una buena planificación financiera para pymes

Para el ejecutivo, el primer paso a tomar es planificar el negocio con una mirada de corto, mediano y largo plazos, para visualizar cuáles serán los desafíos principales que deberá enfrentar y diferenciar la naturaleza de las necesidades de financiamiento: cuáles son de corto plazo y cuáles tienen una naturaleza de largo plazo, cuantificando el requerimiento de capital del trabajo para contar con los fuentes de financiamiento más adecuadas a cada situación.

Por | Comunicaciones EFA

Separar las fuentes de financiamiento de corto y largo plazo, planificar el crecimiento y el stock necesario según el requerimiento de cada cliente, son algunos de los desafíos que deben resolver las pequeñas y medianas empresas para enfrentar el dilema del crecimiento. Pero, además, dice el gerente General de Crecer Factoring y Director de EFA, Adolfo Aranguiz, es vital contar en la empresa con alguien que lleve el flujo de caja y la conciliación financiera lo más al día posible, sobre todo si la pyme va pasando de micro a pequeña o mediana empresa. "Ese cambio no te puede pillar sin una estructura que permita administrar en forma separada lo que es la gestión del negocio en su núcleo respecto de lo que es la gestión de administración de recursos y planificación financiera. Si no, el crecimiento te mata".

¿Cuáles son las principales problemáticas que ve en la planificación financiera de los clientes pymes?

Primero explicar qué se entiende por una planificación o un calle financiero, que tiene que ver básicamente con entender cuál es la necesidad de capital de inversión y de capital de trabajo del negocio en el que estás o pretendes entrar. Es necesario visualizar y hacer la diferencia que corresponde a inversión y qué corresponde a capital de trabajo, cuantificarlo y planificarlo para contar con las fuentes de financiamiento más adecuadas a cada necesidad.

Lo que hoy que evita a toda costa -y es un problema que se presenta mucho- es confundir la naturaleza de las necesidades de financiamiento: cuáles son de corto plazo y cuáles tienen una naturaleza de largo plazo. Lo que ocurre con frecuencia es que la pyme empieza a ocupar su capital de trabajo, lo planifica, y cuando se va moviendo en el flujo, para solventar inversiones cuyos retornos son más de largo plazo. Por ejemplo, la compra de una máquina para aumentar la producción. Entonces, en este

A su juicio, ¿esta parte de la planificación es la más problemática para las pymes?

La pyme tiene que hacer mucho, y con pocos recursos: está abocada a producir, vender y/o prestar servicios, y al día a día la atrapa, dificultándole contar con servicio para mirar en forma más amplia y planificar. Si vas vendiendo acorde a las condiciones que cierras con cada cliente, pero no lo vas mirando de forma más sistémica, te puedes encontrar progresivamente con un apriete en la caja.

Algo de vital importancia resulta acordar plazos de pago razonables con los clientes, y calzarlos con los plazos de pago a tus proveedores, de tal manera que el negocio pueda solventar su ciclo; esto, equilibrarlo es muy demandante en la pyme, ya que está enfrentando un periodo de crecimiento en las ventas. Si la pyme acuerda con un cliente un plazo de pago, por ejemplo, a 60 días, y en la práctica la diferencia se torna más tiempo y le termina

EDUCACIÓN FINANCIERA



"Es vital acordar plazos de pago razonables con los clientes y calzarlos con los plazos de pago a los proveedores, de tal manera que el negocio pueda solventar su ciclo"

¿Cómo calcular esos stocks de materia prima o producto determinado? Porque en el fondo es una apuesta...

Efectivamente es una apuesta, pero puede ser más aterradora si es que la trabajas en conjunto con tus clientes. A medida que vas avanzando tu cartera de clientes, empiezas a estimar para cada uno cuál es el requerimiento que tienen y vas construyendo una estimación de demanda que permita ordenarte. La planificación es súper importante.

pagando a 90 a 120 días, la pyme enfrenta un ciclo más largo de lo que son sus pasivos y confiable. Una comunicación precisa no solo fortalece la confianza entre las empresas y sus clientes, sino que también evita malentendidos que pueden afectar la toma de decisiones.

¿Esta es la razón por la cual muchas pymes quiebran?

Si bien existen múltiples razones por las que una pyme puede llegar a quebrar, creo que una de las más relevantes resulta ser la forma en que se enfrenta el dilema del crecimiento. Te consigues el capital de trabajo y empiezas a andar; lo vas haciendo bien y empiezas a crecer en ventas, pero hasta qué punto debes crecer? ¿y a qué velocidad? Empiezas a vender más y, para vender más, necesitas más infraestructura de producción (maquinaria, personal, energía). El crecimiento es muy demandante en capital de trabajo. Cuando vas recorriendo el camino, necesitas ir accediendo a fuentes de financiamiento a largo plazo para lo que sea inversión, y a financiamiento de más corto plazo para lo que son requerimientos inmediatos, resultando fundamental una planificación financiera previa donde puedas construir esa estructura.

¿Qué es lo que le pasa a la pyme?

Que tiene poco personal; por lo general, su dueño/o es el gestor principal y quien está empujando el negocio tanto en lo comercial y productivo como en lo financiero, teniendo poco apoyo, poca estructura. Dado lo anterior y a medida que empieza a crecer, comienza a destinar una cantidad cada vez mayor de su tiempo y de su energía en resolver un problema que es de índole financiera, que lo apremia cada vez más en el día a día, y que lo saca de lo que es el corazón de su negocio, descuidándolo. Y en un mercado competitivo hay que estar con foco y energía en el corazón del negocio: no se puede descuidar. Por lo tanto, el costo de no contar con una planificación financiera adecuada y con personal idóneo que lleve en forma adecuada los temas administrativos y financieros del día a día, resulta realmente significativo, porque se termina comprometiendo el negocio en su conjunto.

RECOMENDACIONES PARA CRECER

¿Qué recomendación da a sus clientes pyme?

La pyme es el motor de una nación y todos debemos cuidarla y apoyarla. Mi sugerencia es que realicen periódicamente una planificación financiera que les permita enfrentar el dilema del crecimiento. Eso tiene que ver con proyectar qué necesidades va a tener si empieza a aumentar su venta. Pues si no planifica, la máquina le va a pillar porque empezará a tomar más ventas, más compromisos, y la energía se irá cada vez más a resolver los problemas de caja que se comenzarán a suscitarse. Y una vez que ya estás apretado, es más difícil resolver, entonces anticiparse es clave. Para ello es indispensable apoyarse con personal idóneo que pueda administrar un flujo de caja calzado, conciliado, ordenado, apoyándose en sistemas simples que permitan construir un flujo de caja proyectado, y así prever cuándo y de qué magnitud serán los posibles quiebres de caja que vas a ir teniendo en el camino, sin que estos te sorprenderán en su núcleo, sin que ésta se va consumiendo por la gestión de administración y finanzas día a día. De lo contrario, el crecimiento te puede terminar liquidando.

Una metodología que ayuda a visualizar esto, es preguntarse cómo imagino mi negocio en cinco años más, y trazarlo. Una vez que tú lo visualizas y lo describes lo más al detalle posible,

tienes que retroceder de a poco en esa visión, e irte preguntando consistentemente qué tuviste que ir haciendo para dar el siguiente paso, y así vas retrocediendo hasta llegar a tu punto de partida, que es donde estás parado. De esta manera, pasas a construir un camino, configurando un plan para recorrerlo. Ese plan será tu guía y te permitirá avanzar paso a paso, consolidando posición a medida que te mueves.

¿Cómo manejan desde Crecer Factoring el riesgo de los clientes? ¿Cómo lo enfrentan?

Cuando incorporamos un cliente, lo primero que buscamos es conocer muy bien su negocio, pues cada negocio es distinto y sus tiempos y necesidades específicas varían. Si no las entendemos, no podemos prestarle un servicio acorde a su realidad. Así, tenemos que comprender cuáles son sus ciclos de producción, de venta, de facturación y de cobranza, y cómo se encuentra en términos de su planificación financiera. Cuando detectamos en los análisis que hacemos que el cliente tiene algún tipo de problemática mayor respecto de su planificación financiera, trabajamos con él para mostrarle dónde estamos viendo descualos y buscamos apoyarlo en dar solución a esa problemática.

Nuestro foco es que nuestros clientes logren superar con éxito el desafío de crecimiento y que -ojalá- alcancen un punto en que hayan logrado capitalizarse, aun cuando ya no necesiten operar más. Un cliente satisfecho, aunque ya no necesite operar más con nosotros, será un buen embajador respecto de lo que hacemos, y de él surgirán nuevos clientes. Queremos que a nuestros clientes les vaya bien; ese es el foco de nuestro negocio.

Consiste en un sistema de garantías basado en los inventarios de las empresas y utilizado para facilitar el acceso al crédito. Está normado por la Ley de Warrants, por lo que está supervisado por la CMF.

Por | Comunicaciones EFA

Una interesante forma de acceder al crédito empresarial son los warrants. Se trata de un sistema de garantías basado en los inventarios de las empresas y utilizado para facilitar el acceso al crédito. Está normado por la Ley de Warrants, por lo que está supervisado por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), y se basa en la utilización de inventarios empresariales como garantía, lo que lo convierte en una solución atractiva para mejorar las condiciones de financiamiento.

Una de las empresas que ofrece este producto es Tattersall Warrants, socio de EFA. Su gerente General, Jaime Avilés, explica que "una de las aristas del negocio que está normada es que sólo se puede hacer warrants sobre las mercaderías, sobre inventarios que manejan las empresas. Puede ser una infinidad de productos o insumos distintos, pero tiene que, por definición, ser un bien mueble".

¿Cómo funciona?

Un warrants es una prenda especial que se constituye mediante un flujo de acuerdo entre tres partes:

- El deudor: la empresa que entregó su mercadería como garantía.
- La empresa financiera: que recibe la garantía y otorga el crédito.
- La empresa de warrants: encargada de inventariar, valorar y emitir el documento de garantía.

Beneficios de los warrants

El sistema de warrants ofrece múltiples ventajas tanto para empresas deudoras como para instituciones financieras. Entre ellas, destacan:

- Acceso ampliado al crédito: al ser una garantía real, permite obtener financiamiento en mejores condiciones (montos, tasas y plazos).
- Rapidez y simplicidad: el proceso de constitución y liberación puede completarse en tan solo 48 horas.

La operación comienza cuando el deudor entrega sus inventarios (bienes muebles) a la empresa de warrants, que emite un documento respaldado por el valor de dichas mercaderías. Este documento es firmado y endosado al acreedor, formalizando la garantía.

A modo de ejemplo, Avilés señaló que: "Si un molino de trigo le deja 10 mil quintales de garantía a una empresa financiera, Tattersall Warrants emite un documento que dice que esos productos se están entregando con un determinado valor. Con eso, el acreedor recibe el dinero de los quintales que están almacenados en una bodega, por lo general la bodega del mismo deudor, y la empresa de warrants va a ser la encargada -aparte de emitir la garantía- de controlarlos. Por eso este sistema requiere de tres actores y no de dos. Nosotros somos responsables de la custodia de la mercadería en garantía. Controlamos que durante el periodo de tiempo que dura la garantía, el deudor cumpla con mantener lo comprometido".

• Preferencia legal: proporciona una súper-preferencia de los bienes en garantía en casos de quiebra y sustituye una liquidación extrajudicial inmediata.

• Flexibilidad: facilita la rotación de inventarios, la sustitución de productos y el otorgamiento en diferentes bodegas.

• Mitigación de riesgos: por los acreedores, reduce las provisiones y mejora la seguridad del crédito otorgado.

"Hay varias ventajas. Primero, permite rebajar provisiones y mitigar riesgos; entre las ventajas legales está la súper-preferencia de los bienes en garantía en casos de quiebra y liquidación inmediata. Segundo, ayuda a la aprobación de créditos de capital de trabajo; permite aumentar las líneas de crédito y mejorar sus condiciones (monto, plazo y/o tasa). Es un producto fácil y rápido de usar, pues tanto su constitución como su liberación es en 48 horas; y tiene una gran flexibilidad porque se pueden rotar las mercaderías en garantía, incorporar libre sustitución entre distintos productos y almacenar en distintos

bodegas", argumentó Avilés.

En Chile, los warrants son una herramienta particularmente valiosa para empresas que dependen de inventarios para operar, como sectores agrícolas, industriales y de exportación. En un contexto donde el acceso a financiamiento puede ser un desafío, esta solución permite a las empresas monetizar sus activos sin necesidad de venderlos. Además, la flexibilidad del sistema facilita la adaptación a las necesidades específicas de las empresas chilenas, lo que lo convierte en un recurso estratégico en tiempos de incertidumbre económica.

NUESTROS SOCIOS



¡Opera con empresas establecidas y con trayectoria!

Gracias por acompañarnos en esta edición de nuestra bitácora
¡Esperamos haberte inspirado!
Nos vemos en la próxima edición.

Síguenos en redes sociales

Visítanos en www.efa.cl