



LAS H
COMI
LAS R

MINI COUN
DESDE USD

MÁS INFO

Para no enfrentar las altas tasas de interés por quedar en descubierto, más empresas se bajan de Lebac y plazos fijos y priorizan el "cash"



El costo de quedar en "rojo" en entidades financieras llegó a superar la rentabilidad ofrecida por las Lebac, y llevó a las firmas a cambiar su estrategia

...

Por **Mariano Jaimovich**

09.08.2018 • 05.19hs • **FINANZAS**

Ante el nuevo contexto, sobrevino un importante cambio de hábitos a nivel financiero. La consigna entre cada vez más empresas argentinas, desde pequeños comercios hasta grandes corporaciones, es evitar quedar expuestos a pagar altas tasas de interés.

Con una referencia por encima del 40% anual, una cifra que se ubica 10 puntos por encima de la inflación estimada para todo el año (del 30%), el desafío no parece fácil.

Desde importantes bancos alertaron a **iProfesional** que se está observando en la City un cambio de tendencia en el manejo de las deudas. En concreto, las compañías están evitando quedar en descubierto para no tener que enfrentar un elevado costo financiero.

Ahora, la consigna es no dejar sus fondos calzados en colocaciones a plazo fijo o en compra de Lebac, para poder disponer de estos pesos líquidos “en la mano” en cualquier momento y salir a afrontar los compromisos necesarios sin quedar “en rojo”.

Estas operaciones de reingeniería financiera que implica para las empresas una minuciosa organización administrativa que funcione con la precisión de un reloj, surge como consecuencia de evitar el elevado precio que se debe pagar por estar en descubierto.

De hecho, el costo de estar excedido del límite llegó a estar en un nivel altísimo: el pasado 16 de julio tocó el 62,2% anual como promedio en todo el sistema. Incluso, en ciertas entidades financieras se marcó un valor máximo de 80 por ciento.

Con la mayor tranquilidad cambiaria que sobrevino a partir de la segunda quincena de julio paulatinamente, disminuyó la presión ejercida sobre las tasas y bajó el costo financiero.

Sin embargo, con un mercado estabilizado, el valor de estar en descubierto sigue siendo muy alto. Para tener una referencia, una gran empresa puede acceder a una tasa del 49%. Como contrapartida, hay Pymes con menos fondos disponibles que deben enfrentar un nivel sustancialmente mayor. En definitiva, aun con la paulatina normalización de las últimas semanas el cambio no fue suficiente como para ponerle fin a la actitud cautelosa de los empresarios.

“Las elevadas tasas de interés, ubicadas por arriba de 46% para las Lebac, repercute en una suba del costo de los créditos bancario y no bancario. Por eso, cuanto más pequeña es la empresa, más penalidad sufre por estar en descubierto”, resume Elisabeth Bacigalupo, economista de Abeceb.

Igualmente, la realidad indica que el número “fino” que debe pagar cada firma depende mucho de su situación financiera particular y del tipo de convenio realizado con cada banco.

“Actualmente, el costo por estar en descubierto ya bajó unos 22 puntos porcentuales respecto al peor momento del mes pasado, pero sigue siendo muy elevado”, resume a **iProfesional** Mariano Sardáns, CEO de la gerenciadora de patrimonios FDI, que maneja capitales de unas 600 empresas de todo tipo de rubros y tamaños.

Así, en base a los datos de adelantos de cuenta corriente informados por el Banco Central, que es donde figura este detalle, entre mayo y julio prácticamente se mantuvo estable el monto diario en pesos por arrastre del “rojo” en las empresas.

La razón es que las compañías que tuvieron fondos disponibles, es decir, suficiente “espalda” para cancelar sus compromisos, aprovecharon para hacerlo en efectivo y no tener que pagar los altos tipos de interés que llegaron a superar algunos puntos porcentuales el rendimiento que ofrecieron ciertas inversiones en pesos, como las Lebac.

En la última licitación primaria de Lebac, realizada el pasado 17 de julio, se convalidó una tasa de 46,5% anual para el más corto plazo, a 28 días. Como contrapartida, ese mismo día, el costo financiero de estar en descubierto (adelantos en cuenta corriente para cuentas de más de \$10 millones) fue mucho mayor: 57,5% anual.

Por ende, la ecuación para las empresas para ahorrar dinero fue estar líquidas para cancelar las deudas lo antes posible, en vez de realizar posturas a plazo.

En este contexto, muchas entidades financieras también vieron que se les abría un negocio. El mes pasado, mientras se licitaron Lebac a una renta de 46,5% al más corto plazo, el costo de estar en descubierto llegó al 57,5 por ciento

Cuando semanas atrás las tasas del descubierto superaron el 62%, “muchos bancos salieron a armarles plazos fijos a sus clientes ofreciéndoles una rentabilidad del 45% para evitar que vayan a comprar dólares y asegurarse así pesos a 30 días para tener fondeo necesario para solventar los descubiertos, por lo que cobraban un costo más alto”, describe Sardáns.

En resumen, las entidades financieras salieron ganando del nuevo combo financiero y convalidaron tasas muy altas para evitar la dolarización de carteras, captando la “materia prima” para recaudar una buena diferencia porcentual entre el costo en el que tomaron fondos y la ganancia obtenida por solventar los “rojos” en las cuentas de aquellas firmas que no contaban con los recursos necesarios para pagar sus cuentas.

Estrategias

En general, las pequeñas y medianas firmas están enfrentando un panorama más complejo para poder cumplir sus compromisos.

Y esto se refleja en el mercado en una extensión en los plazos de pago y en un incremento en la cantidad de cheques rechazados.



Respecto de este último punto, el nivel de rechazos en mayo (último dato disponible) fue de 188.000 unidades impugnadas, es decir, una suba del 32% respecto al mismo mes de 2017. Desde los **bancos** aseguran que ese volumen empeoró en junio y julio.

Por este tema, algunos analistas del sector afirman que las empresas buscan intentar que no se extiendan más los plazos para el cobro y aceleran los tiempos para que les ingresen pesos, con el objetivo de no acumular una deuda a la que se aplica una tasa cercana al 50 por ciento.

“La mayoría de las Pymes, para bien o para mal, no está apalancada con créditos bancarios, y utiliza fondos propios para financiarse”, advierte Sardans, quien agrega que las pequeñas y medianas empresas apelan a distintas alternativas para sortear la crisis.

Algunas intentan no quedarse en descubierto para no pagar las penalidades bancarias, otras están negociando los plazos de pago con los clientes, o bien, realizan acuerdos con sus proveedores para que les otorguen un mayor período para cancelar la deuda.

“Las firmas van desarrollando en este contexto diferentes estrategias. Las que tienen más espalda, por ejemplo, prefieren postergar pagos de impuestos para poder usar el dinero de la caja para compromisos más urgentes, por la menor tasa de morosidad que cobra el Estado”, indica un reconocido economista a **iProfesional**.

En tanto, Bacigalupo completa: “Otras pueden estar tratando de no quedar en descubierto o intentando postergar el pago a sus proveedores”.

Igualmente, la experta aclara que todavía no hay un rompimiento de la cadena de pagos, si bien afirma que "hay que seguir monitoreando la situación".

Panorama

El problema para las empresas es lo que viene: si se confirma que los próximos meses serán más fríos para la economía y las tasas se mantienen en un nivel elevado, entonces tendrán menos margen de maniobra para poder pagar sus compromisos.

El último Relevamiento de Expectativas Económicas (REM) del Banco Central, en el que encuesta a unos 52 economistas, se proyecta una mayor recesión hasta diciembre, con una caída de 0,3% en la actividad para 2018. Un dato preocupante si se tiene en cuenta que un mes atrás se proyectaba una suba del PBI de 0,5 por ciento.

Algunas consultoras, además, alertan que se agravará la baja del consumo. Federico Filipponi, director comercial de Kantar Worldpanel, destaca que la demanda minorista actual "iguala al peor momento de 2017, esto quiere decir que perdimos muy rápido lo recuperado a fines del año pasado y, de seguir así, veremos una caída relevante en lo que resta del año".

"Con la suba de la tasa de interés de referencia en muchos sectores, los créditos de corto plazo de bancos comerciales pasaron a ser prohibitivos", alerta a **iProfesional** el economista Marcos Cohen Arazi del IERAL de la Fundación Mediterránea

En tanto, Marcos Cohen Arazi, economista senior del IERAL de la Fundación Mediterránea, agrega que el “2018 es el tercer año de cifras negativas en materia de ventas en el caso de las Pymes comerciales, y desde 2011 vienen complicadas como la economía en su conjunto”.

Las pequeñas firmas que venden bienes durables acumulan una caída de 20% en las ventas entre 2011 y 2018 y, en el caso de las que comercializan bienes no durables la merma es de 14%.

“Son diversos los factores que explican esta situación, y dan como resultado una situación de serias complicaciones financieras extendida a la mayor parte de las empresas, especialmente entre las más pequeñas. Por eso el panorama de las Pymes se vio fuertemente agravado por la suba de tasas de los últimos meses”, resume Cohen Arazi.

...