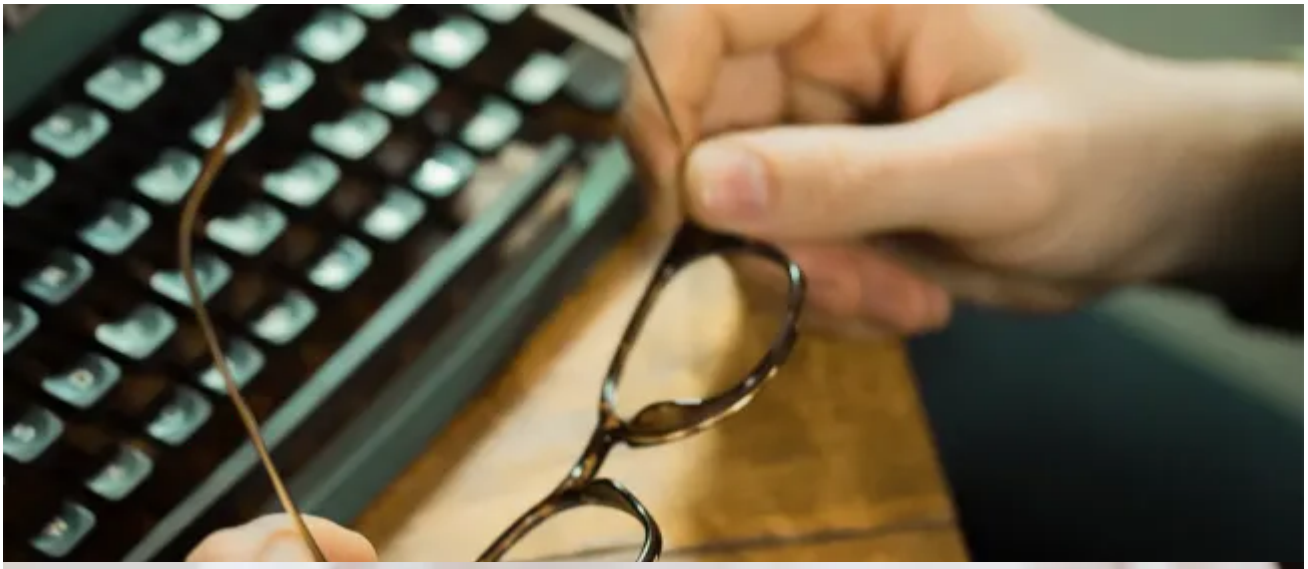
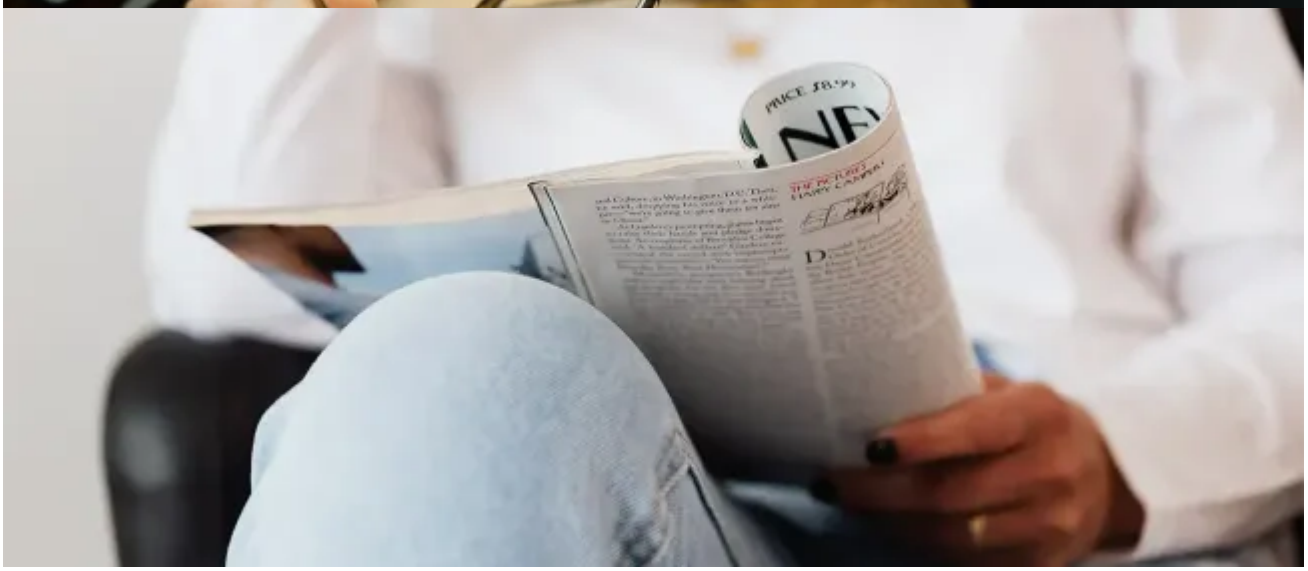
Cómo acceder al financiamiento bursátil





Tiempo de lectura: 4 min.

Guillermo Mendoza Dávila

Lun, 03/10/2022 - 08:50

La principal limitante que confronta en este momento el sector empresarial es el acceso a financiamiento para cubrir sus necesidades de equipamiento y capital de trabajo. Las restricciones impuestas sobre la banca para extender crédito obligan a las empresas a buscar otras opciones, lo cual no es nada fácil bajo las circunstancias actuales. Los socios están descapitalizados, los proveedores pasan por lo mismo, el crédito internacional no existe. Y es allí donde el mercado de valores ha surgido

como una alternativa válida, la cual ha cobrado un inmenso dinamismo en los meses recientes. No pasa una semana sin que salga al mercado una nueva emisión de títulos de todo tipo, con mayor preferencia hacia las obligaciones o instrumentos de deuda.

La estructura de este mercado está compuesta por dos planos, uno es el mercado primario, donde se colocan los títulos para obtener el financiamiento y el otro es el mercado secundario, donde luego se dan las transacciones o *trading* de esos mismos instrumentos. La etapa inicial es cuando las empresas debidamente autorizadas hacen “oferta pública” de sus títulos a los eventuales interesados, quienes los adquieren en este mercado primario. En el mismo proceso dichos títulos se inscriben en una bolsa de valores que funge como sede del mercado secundario, donde luego los tenedores originales los pueden negociar con otros inversionistas.

La pregunta más recurrente entre empresarios grandes, medianos y pequeños es ¿cómo se accede a esta alternativa? Por ello, vamos a tratar de resumir en este breve escrito los requisitos esenciales que se deben cumplir para “emitir” títulos valores. Partimos por aclarar que hay dos ámbitos empresariales que deben abordarse de manera simultánea: uno es el legal y el otro es el financiero.

Las empresas han de cumplir con los requisitos que exige la Superintendencia Nacional de Valores (SUNAVAL), órgano oficial encargado del ordenamiento y difusión del mercado de valores; requisitos todos que están debidamente comunicados y son del dominio público. Esto comprende presentar una solicitud de emisión a la SUNAVAL, a través de una Casa de Bolsa, acompañada de los documentos de la empresa y de sus accionistas, estados financieros auditados y reexpresados por inflación, una o dos calificaciones de riesgo -según sea el caso- emitida(s) por entes autorizados para lo propio y un prospecto de la emisión. Dicho prospecto es un documento que detalla todos los aspectos de la emisión y está orientado a informar al público en general acerca de los detalles pertinentes que le permitan tomar una decisión informada a la hora de adquirir los títulos ofrecidos. A la sazón, ello incluye el nombre del emisor, el tipo de instrumento, el monto y denominación en Bs. o divisas, el plazo y fechas de pago, la tasa de interés si aplica, las garantías, los agentes de colocación, de custodia y pago de intereses o dividendos, el representante de los tenedores, los estados financieros, las calificaciones de riesgo y varios otros elementos.

Esto parece un trabajo titánico de completar y en verdad requiere tiempo y recursos, ya que todos los antes nombrados cobran por las tareas encomendadas. Por lo que pasamos a los costos de la fulana emisión. Un monto prudente es prever el 10% de los fondos pretendidos, para cubrir la auditoria y reexpresión de los estados financieros, la calificación de riesgo, los honorarios de la Casa de Bolsa y de los varios agentes involucrados, más los gastos de viaje e imprevistos (no todos vivimos en Caracas). Ahora bien, la tasa de interés anual a pagar por una emisión de deuda es actualmente alrededor del 15% en divisas y entre 50% y 70% en bolívares. No son malas condiciones si partimos de que no tenemos muchas otras opciones, además quien actualmente logre financiarse al 15% en dólares debe celebrar. A dichos intereses debemos imputarle los honorarios previos para conocer el verdadero costo de fondos; pero repito, si se puede hacer, es muy atractivo. En especial si aplicamos el beneficio o escudo fiscal que proporciona la deuda, que monta a un 34%, ya que descontamos del ISLR lo pagado por intereses y costes de la emisión.

Otros dos aspectos que destacar son que toda empresa que haga oferta pública de sus títulos valores asume el compromiso de divulgación de información mientras haya títulos en circulación; y que el gobierno ha dispuesto varias normas relativamente menos complejas para las PYMES, en un esfuerzo por facilitar su acceso a esta opción de financiamiento.

Quien tenga la disposición de transitar el camino, que en verdad es más complejo la primera vez y que luego se hace repetitivo y permite continuar usando este canal, puede acudir al mercado de valores, trabajando de la mano de profesionales que lo asesoren en todo el trayecto, ya que en el proceso hay diversas encrucijadas y debe decidir cuidadosamente. El tipo de instrumento que le conviene, el monto, el plazo, la denominación, las garantías, el equipo que lo va a acompañar en la emisión y muchos otros. Actualmente hay posibilidad de acceder a fondos hasta por un año, en ambas denominaciones y por montos de cientos de miles de dólares, según la empresa emisora. Pero eso debería ser más que suficiente para la gran mayoría.

guillermomendozad@gmdconsultor.com

ver PDF
Copied to clipboard