

Emprender en Argentina

Financiamiento + Presión impositiva



[Esta foto](#) de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY](#)

■ ¿Cuántos emprendimientos fracasan porque el negocio no funciona... y cuántos porque se quedan sin dinero?



- Vender no es lo mismo que ganar.
- Facturar no es lo mismo que tener dinero.
- Tener dinero hoy no significa poder pagar mañana.

EL EMPRENDEDOR Y LAS 3 CAJAS

CAJA 1 — EL NEGOCIO

- ✓ Ventas – costos – rentabilidad

CAJA 2 — EL ESTADO

- ✓ Impuestos – tasas – contribuciones

CAJA 3 — EL FINANCIAMIENTO

- ✓ Capital propio – crédito – inversores



Entonces ...¿CUÁNTO DINERO NECESITO REALMENTE?

Antes de buscar financiamiento hay que calcular:

- ✓ Inversión inicial.
- ✓ Capital de trabajo.
- ✓ Gastos fijos.
- ✓ Costos variables.
- ✓ Impuestos.
- ✓ Tiempo hasta alcanzar el punto de equilibrio.
- ✓ Reserva para imprevistos.

**El problema no es conseguir dinero.
El problema es conseguir la cantidad
correcta, en el momento correcto y
al costo correcto.**

LAS 5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

- ✓ Capital propio
- ✓ Familia y amigos
- ✓ Crédito bancario
- ✓ Programas públicos y líneas promocionales
- ✓ Inversores o socios

Ojo, cada fuente tiene un costo, aunque no siempre sea una tasa de interés

FINANCIAMIENTO PROPIO VS. FINANCIAMIENTO EXTERNO

- Capital propio
 - No genera deuda
 - Menor presión financiera
 - Limita la velocidad de crecimiento
 - Se asume todo el riesgo
- Capital externo
 - Puede generar deuda
 - Tiene costo financiero
 - Permite crecer más rápido
 - El riesgo puede compartirse

■ ¿Conviene crecer más rápido si para hacerlo tengo que asumir una deuda que después no puedo pagar?

EL CRÉDITO NO ES MALO. EL MAL CRÉDITO SÍ

Diferenciar:

- **Deuda productiva** → compra una máquina
→ aumenta capacidad
→ genera más ventas
- **Deuda de supervivencia** → pagar gastos corrientes
→ cubrir pérdidas
tapar agujeros de caja

Ojo, No hay que usar deuda de largo plazo para financiar problemas de corto plazo.



COMO PEDIR UN PRÉSTAMO ?

Tener preparado:

- ✓ Flujo de fondos.
- ✓ Historial de facturación.
- ✓ Situación impositiva.
- ✓ Capacidad de pago.
- ✓ Endeudamiento actual.
- ✓ Garantías.
- ✓ Plan de negocio.

¿QUÉ OPCIONES EXISTEN EN CÓRDOBA?

- Provincia de Córdoba / Fundación Banco de Córdoba

Líneas para emprendimientos productivos y de servicios.
(Adquisición de maquinarias y herramientas)

- Municipalidad de Córdoba / CorLab

Incubación, Capacitación, Mentoría, Asistencia.

- Otros : CFI

*Créditos para MiPyMEsy
Emprendedores (personas humanas o jurídicas) que desarrollen actividades productivas

*Crédito para mujeres
Emprendedoras(monotributistas y autónomas) y MiPyMElideradas por mujeres

- Otros , Banco Mundial para Pymes entre 10-250 empleados

LA PRESIÓN IMPOSITIVA: EL COSTO INVISIBLE DEL EMPRENDIMIENTO

Venta: \$100 **Menos:**

1. Costo del producto
2. Medios de pago
3. Impuestos nacionales
4. Ingresos Brutos
5. Tasas/contribuciones
6. Costos laborales, si corresponde
7. Costos Fijos (Alquiler, servicios)

Resultado: GANANCIA REAL

Mapa impositivo

NACIONAL

- IVA
- Ganancias
- Monotributo, según corresponda
- Impuesto al cheque, cuando corresponda
- Cargas sociales, si tiene empleados

PROVINCIAL

- Ingresos Brutos
- Convenio Multilateral, si corresponde

MUNICIPAL

- Contribución sobre Comercio, Industria y Servicios
- Otras obligaciones según actividad y municipio

7 ERRORES QUE PUEDEN HACER FRACASAR UN EMPRENDIMIENTO

1. Mezclar las finanzas personales con las del negocio.
2. No calcular el capital de trabajo.
3. Endeudarse para cubrir pérdidas.
4. Fijar precios sin contemplar impuestos.
5. No separar el dinero destinado a obligaciones fiscales.
6. No llevar un flujo de fondos.
7. Crecer sin saber si el negocio realmente es rentable

EL TABLERO DE CONTROL DEL EMPRENDEDOR

 Facturación

 Costos

 Margen

 Ganancia

 Impuestos

 Deuda

 Caja disponible

 Flujo de fondos de los próximos 90 días



“El objetivo no es solamente que tu emprendimiento sobreviva. Es construir un negocio que pueda crecer sin que el financiamiento y los impuestos se conviertan en una trampa.”

Muchas gracias!