



Carrera: Contador Público Nacional y Perito Partidor

FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES

Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael

Trabajo de Investigación por:

Melina Laudani. Registro: 29358 - melilaudani1@gmail.com

María Florencia Sela. Registro: 29371 - florsela@hotmail.com

Andrea María Cristal Redondo. Registro: 29368 – cristal150596@gmail.com

Manuel Garcia Pannelli. Registro: 29353 - manuelgarciapannelli@hotmail.com

Director de trabajo:

Profesor: Esteban Ignacio Vásquez Soaje.

San Rafael, 2020



ÍNDICE

RESUMEN.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
CAPÍTULO I.....	7
NOCIONES GENERALES DE EMPRESA	7
1. CONCEPTO DE EMPRESA	7
2. CLASIFICACIÓN DE EMPRESA	8
2.1 Según su sector se pueden clasificar en:.....	8
2.2 Según su actividad se pueden clasificar en:	9
2.3 Según el origen de su capital:.....	10
2.4 Según su forma jurídica:.....	10
2.5 Según su finalidad:.....	14
2.6 Según su tamaño:	14
3. CONCEPTO DE PYME Y CLASIFICACIÓN.....	14
4. CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES	24
5. IMPORTANCIA DE LAS PYMES Y EL ROL DEL ESTADO EN RELACIÓN A ESTAS.....	26
6. CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO Y CRÉDITO	27
7. UTILIDAD DEL FINANCIAMIENTO	28
8. BENEFICIOS IMPOSITIVOS PARA LAS PYMES	29
CAPÍTULO II.....	36
PROPUESTAS DE FINANCIAMIENTO.....	36
1. DESCUENTO BANCARIO.....	36
2. ANTICIPO DE CUPONES	37
3. PRÉSTAMO BANCARIO	38
4. PRÉSTAMO PRENDARIO	38
5. PRÉSTAMO HIPOTECARIO	39
6. ADELANTO EN CUENTA CORRIENTE.....	39
7. LEASING.....	40
8. WARRANT	42
9. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA.....	44
10. FIDEICOMISOS FINANCIEROS.....	45
11. OBLIGACIONES NEGOCIABLES.....	46



12.	FRIENDS, FAMILY AND FOOLS	47
13.	FINANCIAMIENTO DE PROVEEDORES	49
14.	FACTORING	50
	Ventajas:.....	52
	Desventajas:.....	52
15.	FACTURA DE CRÉDITO ELECTRÓNICA	52
16.	NACIÓN EMPRENDE	53
17.	CROWFUNDING	53
CAPÍTULO III.....		56
INCONVENIENTES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO		56
	Situación actual de las PyMEs con relación al financiamiento	56
	Inconvenientes detectados en San Rafael	63
CONCLUSIÓN.....		68
BIBLIOGRAFÍA.....		70
ANEXOS.....		74
	RESÚMEN ENTREVISTA AL GERENTE DEL BANCO SANTANDER RÍO	74
	RESÚMEN ENTREVISTA AL INSTITUTO DIAGNÓSTICO MÉDICO	76
	RESÚMEN ENTREVISTA A SENAREGA SRL	77
	RESÚMEN ENTREVISTA A LA CASA DE LAS CERAMICAS S.A.....	77
	RESÚMEN ENTREVISTA A PLASTIANDINO S.A.	79



RESUMEN

El financiamiento es importante ya que permite, entre otras cosas, aumentos en la productividad, incrementos en la innovación tecnológica, mayor posibilidad de insertarse y sobrevivir en los mercados internacionales; también se obtienen otros beneficios como reducir cargas fiscales ya que los intereses que se paguen por el financiamiento pueden disminuir la cantidad de impuestos que se abonan sobre las utilidades.

La presente investigación propone analizar en forma simple y práctica qué impacto tiene el financiamiento en las pequeñas y medianas empresas. Buscamos definir a este tipo de organizaciones, los beneficios que se posee al ser incluido en la categoría de PyMEs y los distintos tipos de financiamiento a los que pueden acceder.

El presente estudio consiste en un análisis cualitativo y descriptivo. A partir de los datos obtenidos en la de la carrera de Contador Público Nacional, entrevistas realizadas a reconocidas PyMES de San Rafael y entidades financieras, disposiciones legales y otros medios de información es que pudimos explicar la importancia del conocimiento de los medios de financiamiento y cuál es la forma de financiación a la que pueden acceder, de manera tal que este estudio pueda servir como herramienta y guía para un mejor conocimiento por parte de estas pequeñas y medianas empresas sobre los medios de financiamiento existentes.

PALABRAS CLAVES: PyME, Financiamiento, Beneficios impositivos de las PyMEs



INTRODUCCIÓN

El presente informe denominado “Financiamiento en las PYMES” pretende analizar en forma simple y práctica qué impacto tiene el financiamiento en estas pequeñas y medianas empresas en la ciudad de San Rafael durante el año 2019.

La principal problemática que se da, es la falta de posibilidad de acceso por parte de dichas empresas en cuanto a los distintos medios de financiamiento existentes, que generan dificultades en el crecimiento y desarrollo.

El financiamiento es importante ya que permite, entre otras cosas, aumentos en la productividad, incrementos en la innovación tecnológica, mayor posibilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales; también se obtienen otros beneficios como reducir cargas fiscales ya que los intereses que se paguen por el financiamiento pueden disminuir la cantidad de impuestos que se pagan sobre las utilidades.

Creemos que es un tema muy relevante en la actualidad debido a la necesidad de acceder al crédito para sostenerse en el mercado y lograr crecer en el mismo en las condiciones actuales del país.

Durante la realización del informe nos hemos planteado los siguientes objetivos:

- Definir qué se entiende por financiación y qué empresas se clasifican como PyMEs
- Conocer qué tipo de créditos existen y cuáles son los medios para acceder a los mismos
- Indagar a qué entidades se puede acceder para obtenerlo
- Investigar cómo es el financiamiento de las PyMEs en San Rafael

Para la realización del informe, captaremos datos a través de una entrevista dirigida a reconocidas PyMEs de San Rafael y entidades que ofrecen instrumentos financieros, siendo éstas las partes intervinientes en el tema planteado. Utilizaremos información perteneciente a la bibliografía de materias referidas al tema en cuestión. Además, investigaremos sobre otros trabajos e informes referidos al tema.

Creemos que es necesario investigar cuál es la forma de financiación a la que pueden acceder las PyMEs ya que, a través de esto, se permite el crecimiento de las empresas y es importante para el país, al ayudar a incrementar el empleo e insertar a las personas en el consumo y así lograr el desarrollo de la economía.



La hipótesis que nos hemos planteado en el grupo respecto al problema, es la falta de conocimiento de las PyMEs de la existencia de diversas líneas de crédito, motivo por el cual suelen acceder siempre a los mismos. La metodología utilizada en esta investigación es cualitativa ya que estudia la realidad del contexto natural, produce datos descriptivos de las propias palabras de las personas entrevistadas y la conducta observable. Está destinada a analizar los datos y lo que la gente realmente dice y hace.

La investigación que realizamos para dar respuesta a nuestro problema es evaluar el grado de relación existente entre el conocimiento de los medios de financiación y su aplicabilidad en las PyMEs de San Rafael.

El tipo de diseño no experimental que utilizamos fue la investigación transversal, ya que la recolección de los datos se hace en un solo momento, en un tiempo único.

Mediante este trabajo buscamos también que el lector se interiorice sobre los distintos tipos de financiamiento disponibles y la posibilidad de acceso a los mismos.

Este documento presenta los siguientes capítulos:

En el Capítulo I se describen todas las características referidas a los conceptos más importantes sobre tipos de empresas y sus características. Además, se desarrollan los beneficios impositivos que el ente regulador establece.

En el Capítulo II se definen los distintos tipos de financiamiento a los que pueden acceder las pequeñas y medianas empresas, con la información necesaria para que cada fuente sea utilizada de manera eficiente.

Por último, en el Capítulo III se describe la situación del financiamiento en las PyMES durante el año 2019 teniendo en cuenta la información recibida de parte de las empresas y Banco entrevistados a fin de conocer y describir las dificultades que se presentan a la hora de acceder a los créditos.

Se espera que el presente trabajo sirva a los fines para los cuales fue creado.



CAPÍTULO I

NOCIONES GENERALES DE EMPRESA

El presente capítulo abordará sobre el marco conceptual referido al financiamiento de las PyMEs. Se describirán todas las características referidas a los conceptos más importantes sobre los tipos de empresas, características del financiamiento y las ventajas y desventajas de la obtención del mismo. Además, un punto importante que desarrollaremos son los beneficios impositivos que el ente regulador establece.

1. CONCEPTO DE EMPRESA

La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no. (Thompson, 2007)

El sistema debe ser creado, desarrollado y comunicado adecuadamente a los integrantes de la empresa, de tal forma que todos conozcan como funciona. Es fundamental que cada persona realice adecuadamente las funciones que le son asignadas porque son un conjunto global de funciones que apuntan al logro de los objetivos fijados, cumpliendo con las normas y políticas establecidas para coadyuvar a la preservación del orden en la empresa así como mantener la relación adecuada con las personas del ambiente interno y externo, para lograr el mejoramiento y preservación del clima laboral.

Para Idalberto Chiavenato, autor del libro "Iniciación a la Organización y Técnica Comercial", la empresa "es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos". Explicando este concepto, el autor menciona que la empresa "es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social" (Chiavenato, 1993)

Según Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro "Hacer Empresa: Un Reto", la empresa se la puede considerar como "un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado" (Pallares Zoilo, 2005)

Julio García y Cristobal Casanueva Rocha, autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la empresa como una "entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio



de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados” (Rocha, 2001)

2. CLASIFICACIÓN DE EMPRESA

La necesidad de clasificar las empresas en distintos grupos tiene fines estadísticos y de regulación o legislación, esta última necesidad incluye lo relativo a convenios colectivos de trabajo para conseguir un buen encuadramiento dentro de la actividad y conocer qué convenio se aplica a sus trabajadores.

Dentro de las muchas clasificaciones y agrupamientos que existen, podemos clasificar las empresas según su sector, actividad, origen del capital, forma jurídica, finalidad y tamaño.

2.1 Según su sector se pueden clasificar en:

- Empresas del sector primario: su objetivo principal es la transformación de recursos naturales en productos primarios no elaborados los que serán utilizados en una fase superior como materia prima. Dentro de este sector encontramos la ganadería, agricultura, caza, pesca, apicultura entre otros. Las principales características son que atiende las necesidades primarias del ser humano para subsistir, proporciona alimentos para el consumo humano y animal, generalmente pasa al sector secundario la materia prima para que se encargue de fabricar productos de consumo y es una de las actividades más antiguas que existen. Las funciones que realiza este sector son necesarias para garantizar la conservación de la población ya que son actividades indispensables para que los demás sectores, dentro de la cadena productiva, puedan desarrollar su trabajo. (Económica, s.f.)
- Empresas del sector secundario: el objetivo de éstas es la transformación de la materia prima en productos de consumo y comercialización, a través de procedimientos industriales. Dentro de este encontramos la industria, construcción, artesanía. Las principales características del sector son que depende completamente del sector primario, su principal componente es la industria, utiliza fuentes de energía que pueden ser renovables como la solar, hidroeléctrica, geotérmica, etc. Constituye una parte importante de la economía ya que comprende el comienzo de la industrialización de la materia prima, además le proporciona al estado grandes ganancias y puestos de empleo, aumentando su tamaño económico y fortalece las relaciones interculturales que se forman a través de la exportación de productos. (Económica, s.f.)
- Empresas del sector terciario: abarca todas las actividades económicas relacionadas con los servicios materiales que no producen bienes y se ofrecen para satisfacer necesidades



de la comunidad. Encontramos los servicios de transporte, luz, gas, teléfono, internet, turismo, comercio, servicios profesionales. Este sector esta encargado de que la productividad, el crecimiento de las empresas y el capital humano crezca por medio de la educación, la salud, el desarrollo de las tecnologías. Es importante debido a que es denominado la gran fuente que genera empleo lo que beneficia a gran escala la economía del mismo. (Económica, s.f.)

- Empresas del sector cuaternario: actividades económicas que están basadas en el conocimiento como la generación e intercambio de información, tecnología, investigación y desarrollo y planificación financiera. Encontramos los servicios de consultoría, de planificación financiera y económica, empresas de tecnología, etc. Las empresas de este sector crean valor a partir de ideas científicas que aplican a los otros sectores de la economía. Otorga al sector terciario una mayor rentabilidad a través de la optimización de sus procesos productivos. (Económica, s.f.)

- Sector quinario: en este se incluyen actividades sin fines de lucro como los servicios de salud pública, educación, cultura, policía, etc., las que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Algunos economistas al igual que el sector cuaternario lo consideran como una subdivisión del terciario. (Económica, s.f.)

2.2 Según su actividad se pueden clasificar en:

- Empresas industriales: son las empresas que tienen por actividad principal la producción de bienes por medio de la transformación o extracción de materias primas. Dentro de éstas se encuentran las extractivas cuyo objetivo es obtener recursos naturales, las manufactureras que transforman las materias primas en productos terminados y las agropecuarias que se dedican a la explotación de actividades agrícolas y ganaderas entre otras. Estas empresas históricamente han sido dependientes de la mano de obra que poseen, pero en los tiempos actuales dependen más de su capacidad tecnológica y su adaptación al cambio.

- Empresas comerciales: son empresas intermediarias entre el productor de determinado bien y los consumidores de esos bienes. Su principal función es la compra y venta de productos terminados aptos para la comercialización. Dentro de éstas encontramos básicamente a los comerciantes que realizan sus ventas al por mayor y los que las realizan al por menor directamente a consumidores finales.

- Empresas de servicios: son empresas que brindan servicios a la comunidad como por ejemplo empresas de transporte, turismo, salud, de servicios profesionales, administración entre otras.



2.3 Según el origen de su capital:

- **Públicas:** Una empresa pública es aquella donde la participación del gobierno es total o mayoritaria, es decir, más del 50% de las acciones pertenecen al gobierno, ya sea el central o en cualquiera de sus niveles de descentralización. Se crean usualmente con la motivación de brindar bienes y servicios de primera necesidad a la población. El Estado tiene el control sobre la administración de dicha organización. (Empresa, s.f.) (Westreicher, s.f.)
- **Privadas:** Las empresas privadas, en cambio, son aquellas que están a cargo de individuos particulares. Además, las acciones de estas empresas se pueden vender en bolsa. Su principal objetivo es de maximizar sus beneficios y ventas. Pueden pertenecer a sujetos del exterior o nacionales.
- **Mixta:** Debido a que la división entre empresas privadas y públicas o es tan simple, en la mayoría de los casos existe una tercera calificación en la que se describe una empresa, donde tanto el sector público como el privado tienen participación en la misma. Además, el sector privado puede tomar la decisión de nacionalizar una empresa privada; así como también ocurre de forma contraria, cuando el sector privado decide privatizar alguna empresa pública. (Empresa, s.f.) (Westreicher, s.f.)

2.4 Según su forma jurídica:

- **Empresas Individuales:** Persona física que realiza la actividad empresarial o profesional en nombre y por cuenta propia. Esta opción, si bien es la más económica y rápida para comenzar, ya que no requiere montar una estructura legal que ampare la actividad de la persona, sí resulta la más riesgosa para el patrimonio personal de quien la realice, ya que el empresario responde ante sus acreedores con todos sus bienes presentes y futuros, no existiendo limitación de la responsabilidad ni diferenciación entre el patrimonio personal o comercial.
- **Tipología Societaria:** A lo fines de limitar la responsabilidad y salvaguardar el patrimonio personal, es posible adoptar alguno de los tipos de sociedades previstos en la Ley General de sociedades 19.550 y sus modificaciones. Según define la misma: "Habrá sociedad si una o más personas en forma organizada conforme a uno de los tipos previstos en esta ley, se obligan a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios, participando de los beneficios y soportando las pérdidas". (Ley General de Sociedades 19550 y sus modificaciones, 2015)



Sociedad Anónima Unipersonal: Las sociedades unipersonales solo pueden constituirse bajo la forma de sociedades anónimas o S.A.S. Deben hacerlos por instrumento público y por acto único. El socio único debe ser una persona humana u otro tipo societario. La denominación social puede incluir el nombre de una o más personas humanas y debe contener la expresión “sociedad anónima unipersonal”, su abreviatura a la sigla “S.A.U.”

Sociedad Colectiva: Los socios contraen responsabilidad subsidiaria, ilimitada y solidaria, por las obligaciones sociales. La denominación social se integra con las palabras “sociedad colectiva” o su abreviatura.

Sociedad en Comandita Simple: El o los socios comanditados responden por las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva, y el o los socios comanditarios sólo con el capital que se obliguen a aportar. La denominación social se integra con las palabras “sociedad en comandita simple” o su abreviatura.

Sociedades de Capital e Industria: El o los socios capitalistas responden de los resultados de las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva; quienes aportan exclusivamente su industria responden hasta la concurrencia de las ganancias no percibidas. La denominación social se integra con las palabras “sociedad de capital e industria” o su abreviatura.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: El capital se divide en cuotas, los socios limitan su responsabilidad a la integración de las que suscriban o adquieran. El número máximo de socios no excederá cincuenta. La denominación social puede incluir el nombre de uno o más socios y debe contener la indicación “sociedad de responsabilidad limitada”, su abreviatura o la sigla SRL.

Sociedad Anónima: El capital se representa por acciones y los socios limitan su responsabilidad a la integración de las acciones suscriptas. La denominación social puede incluir el nombre de una o más personas de existencia visible y debe contener la expresión “sociedad anónima”, su abreviatura o sigla SA. La sociedad se constituye por instrumento público y por acto único o por suscripción pública.

Sociedad Anónima con participación estatal mayoritaria: Son aquellas sociedades anónimas que se constituyen cuando el Estado Nacional, los Estados Provinciales, los Municipios, los organismos estatales legalmente autorizados al efecto, o las sociedades anónimas sujetas a este régimen sean propietarios en forma individual o conjunta de acciones que representen por



lo menos el 51%(cincuenta y uno por ciento) del capital social y que sean suficientes para prevalecer en las asambleas ordinarias y extraordinarias.

Sociedad en Comandita por Acciones: El o los socios comanditados responden por las obligaciones sociales como los socios de la sociedad colectiva; el o los socios comanditarios limitan su responsabilidad al capital que suscriben. Sólo los aportes de los comanditarios se representan por acciones. La denominación social se integra con las palabras “sociedad en comandita por acciones”, su abreviatura o sigla SCA.

Sociedad por Acciones Simplificada: Este tipo de sociedad es creada por la Ley 27349 “Apoyo al capital emprendedor” identificada como SAS, como un nuevo tipo societario, con el alcance y las características previstas en dicha ley. Podrá ser constituida por una o varias personas humanas o jurídicas, quienes limitan su responsabilidad a la integración de las acciones que suscriban o adquieran. La SAS unipersonal no puede constituir ni participar en otra SAS unipersonal. Supletoriamente, serán de aplicación las disposiciones de la Ley General de Sociedades, 19.550, t. o. 1984, en cuanto se concilien con las de esta ley. (Ley N° 27349 Apoyo al capital emprendedor, 2017)

- **Tipología Asociativa:** Estas organizaciones, al igual que el Estado, buscan el bien común o fines sociales, mejorando la calidad de vida o la eficiencia interna, en la prestación de servicios, de grupos y/o comunidades. Se las suele llamar en forma genérica como O.N.G. (Organizaciones No Gubernamentales). (Canales, 2016)

Entidades Cooperativas: Son entidades fundadas en el esfuerzo propio y ayuda mutua de sus asociados con el fin de prestar servicios. Tienen capital variable y duración ilimitada. Distribuyen los excedentes en función del uso de los servicios sociales. (Ley de Cooperativas N° 20337 , 1973)

Asociación Civil: Es una persona jurídica del derecho privado, constituida por un conjunto de personas llamadas asociados, que no persiguen un fin pecuniario y que tienen como finalidad principal, el bien común, poseen patrimonio propio y por sus estatutos pueden adquirir bienes y no deben subsistir exclusivamente de las asignaciones del Estado. (Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 168, 2015)

Fundaciones: Es una persona jurídica de carácter privado que se constituye a través del aporte patrimonial de una o más personas cuyo objeto fundamental es el bien común, el interés público y no tienen propósito de lucro. Puede constituirla una solo persona (humana o jurídica). Si el



fundador es persona humana, puede disponer su creación por acto de última voluntad. (Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 193, 2015)

Entidades Mutuales: Las asociaciones mutuales son constituidas libremente sin fines de lucro por personas inspiradas en la solidaridad, con el objeto de brindarse ayuda recíproca frente a riesgos eventuales o de concurrir a su bienestar material y espiritual mediante una contribución periódica. (Ley de Mutuales N° 20321, 1973)

- **Tipología Contractual Asociativa:** es una asociación de individuos –o firmas, o empresas, o compañías- formada para realizar un proyecto comercial específico. Se conforma siempre por contrato, de acuerdo con el cual cada contratante asume responsabilidad ilimitada por las deudas de la organización, sin que nazca un sujeto de derecho distinto de los socios que integran el emprendimiento común. Este emprendimiento común puede consistir tanto en la comercialización, producción de bienes o servicios, como también en la investigación, desarrollo y hasta el aprovechamiento de ventajas o fortalezas comunes de sus propias organizaciones. Se busca compartir esfuerzos, riesgos y responsabilidades, contar con infraestructura y elementos contractuales necesarios para emprender una actividad que supere con eficacia las posibilidades individuales de desarrollo. (Canales C. G., 2016)

Agrupaciones de colaboración: Hay “contrato de agrupación de colaboración” cuando las partes establecen una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades. (Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 1453, 2015)

Uniones Transitorias: Hay contrato de unión transitoria cuando las partes se reúnen para el desarrollo o ejecución de obras, servicios o suministros concretos, dentro o fuera de la República. Pueden desarrollar o ejecutar las obras y servicios complementarios y accesorios al objeto principal. (Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 1463, 2015)

Consortios de cooperación: Hay contrato de consorcio de cooperación cuando las partes establecen una organización común para facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros a fin de mejorar o acrecentar sus resultados. (Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 1470, 2015)

Sociedades simples, libres o residuales: Quedan incluidas aquellas sociedades que no se constituyen de acuerdo a los tipos previstos en el capítulo II de la Ley General de Sociedades, las que omitieran requisitos esenciales o que incumplan con las formalidades exigidas por la



ley. Los socios responden frente a los terceros como obligados simplemente mancomunados y por partes iguales, salvo convención de las partes. Dichas sociedades, pueden ser integradas entre cónyuges y pueden ser titulares de bienes registrables. Además, producen separación patrimonial de sus bienes respecto de los de sus socios. Se rigen por lo dispuesto en la Sección IV de la Ley General de Sociedades. (Ley General de Sociedades 19559 y sus modificaciones, 2015).

2.5 Según su finalidad:

- Empresas con fines de lucro: son las que con sus actividades buscan obtener una rentabilidad o beneficio, dentro de éstas se encuentran la gran mayoría de empresas que se conocen.
- Empresas sin fines de lucro: son las que tienen por fin generar un impacto social positivo y no generar rentabilidad para distribuir entre sus socios. Sus ingresos están destinados a la supervivencia de la entidad y eventualmente a alguna inversión para mejorar sus prestaciones.

2.6 Según su tamaño:

Los parámetros para esta clasificación son establecidos por la Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción a través de la Resolución 220/2019, donde se explica a través de la norma vigente, cuáles serán los criterios a tener en cuenta para determinarse micro, pequeña o mediana empresa. Se toman en consideración el valor de ventas totales anuales, excluidos de impuestos al valor agregado e internos. Para empresas ya en funcionamiento, tomándose el promedio de los últimos tres años contados a partir del último balance inclusive; y para nuevas empresas se tomarán los valores proyectados por la empresa para el primer año de actividad. Como Autoridad de Aplicación, la Secretaría se ocupa de revisar anualmente la definición de PyMEs a fin de actualizar los parámetros contemplados en la definición adoptada. (Clasificación PYMES, 2019)

Cabe destacar que en la actualidad una gran empresa, por los avances tecnológicos, puede tener menos empleados de los que dice su categoría, pero igualmente ser grande debido a sus ventas o su producción.

3. CONCEPTO DE PYME Y CLASIFICACIÓN

Dentro del universo de las empresas se encuentran las PyMEs, estas son las micro, pequeñas y medianas empresas que realizan sus actividades en el país, en algunos de estos

sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Son empresas que no tienen un gran tamaño, con un número limitado de trabajadores y que no disponen de los grandes recursos que poseen las empresas de mayor envergadura. Pueden estar integradas por varias personas según la actividad y sus ventas totales y anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría. Esta última se establece por parte de la Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción (Resolución General 220/2019 , 2019), teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

- **Ventas totales anuales:**

CATEGORÍA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	AGROPECUARIO
MICRO	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
PEQUEÑA	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
MEDIANA Tramo 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
MEDIANA Tramo 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, incluyendo el IVA, el/ los impuestos/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75% del monto de las exportaciones. Si después de registrarse cambia de actividad o se modifican los montos, al hacer la recategorización y cargar un nuevo ejercicio fiscal, se asigna una nueva categoría. (Portal PYME, 2019), (Resolución General 220/2019 , 2019)

Actividades incluidas:

SECTOR	SECCION		
AGROPECUARIO	A	AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA	
INDUSTRIA Y	B	EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS	



SECTOR	SECCION	
MINERIA	C	INDUSTRIA MANUFACTURERA
	H	SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO, solo las actividades 492110, 492120, 492130, 492140, 492150, 492160, 492170, 492180, 492190, 492210, 492221, 492229, 492230, 492240, 492250, 492280, 492290
	J	INFORMACION Y COMUNICACIONES, solo las actividades 591110, 591120, 602320, 631200(*), 620100,6220200, 620300,620900
SERVICIOS	D	ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO
	E	SUMINISTRO DE AGUA, CLOACAS, GESTION DE RESIDUOS Y RECUPERACION DE MATERIALES
	H	SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO (exduyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	I	SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA
	J	INFORMACION Y COMUNICACIONES (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	K	INTERMEDIACION FINANCIERA Y SERVICIOS DE SEGUROS
	L	SERVICIOS INMOBILIARIOS



SECTOR	SECCION	
	M	SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS
	N	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS DE APOYO (incluye alquiler de vehículos y maquinaria sin personal)
	P	ENSEÑANZA
	Q	SALUD HUMANA Y SERVICIOS SOCIALES
	R	SERVICIOS ARTÍSTICOS, CULTURALES, DEPORTIVOS Y DE ESPARCIMIENTO (excluyendo la actividad 920 "Servicios Relacionados con el Juego de Azar y Apuestas")
	S	SERVICIOS A DE ASOCIACIONES Y SERVICIOS PERSONALES
CONSTRUCCION	F	CONSTRUCCION
COMERCIO	G	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACION DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS

Actividades excluidas:

No se consideran Micro, Pequeñas ni Medianas empresas, aquellas que realicen alguna de las siguientes actividades:

- ❖ Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico
- ❖ Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales
- ❖ Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria
- ❖ Servicios relacionados con juegos de azar y apuestas

- **Valor de Activos**

Las empresas con actividad principal dentro de “intermediación financiera y servicio de seguros” o “servicios inmobiliarios” tienen que cumplir un parámetro adicional al de las ventas totales anuales, ya que sus activos no pueden superar los 193.000.000 pesos, valor informado en la última Declaración Jurada del Impuesto a las ganancias vencida al momento de la solicitud de la inscripción. (Portal PYME, 2019) (Resolución General 220/2019 , 2019)

- **Personal ocupado**

Podrán inscribirse en el Registro aquellas empresas que cumplan con la siguiente cantidad de empleados según el rubro del sector. En caso de actividades de comisionistas o agencias de viaje sólo se tiene en cuenta este parámetro. (Portal PYME, 2019)

Tramo	Actividad				
	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana - Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana - Tramo 2	590	535	345	655	215

- **Relaciones de vinculación y control**

No podrán inscribirse en el Registro aquellas micro, pequeñas o medianas empresas que controlen o estén controladas y/o vinculadas a otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan los requisitos requeridos.

Una empresa está vinculada a otra o a un grupo económico, cuando participa en el 20 % o más del capital de la primera. Y es controlada por o controlante de otra empresa, cuando participa, en forma directa o por intermedio de otra empresa a su vez controlada, en más del 50 % del capital de la primera.



La actividad principal será aquella que represente los mayores ingresos del grupo económico, y el valor de las ventas totales anuales serán las de todo el grupo.

Para el cálculo se considerarán los montos de las ventas totales anuales netas en pesos de las transacciones entre grupo o mediante una certificación contable de ventas consolidadas firmadas por un contador público y autenticada por el Consejo Profesional. (Resolución General 220/2019 , 2019) (Portal PYME, 2019)

Las siguientes características, nos permiten identificar a partir de sus aspectos cualitativos a las pequeñas y medianas empresas. Pero cabe aclarar, que estas características no son taxativas, sino que por el contrario son meramente enunciativas, puede que una pequeña empresa no cumpla con todas o que incluso estas características muten o varíen con el desarrollo en el país de este tipo de entes.

A través de los años, se han realizado numerosos tratados, convenciones y congresos con la temática de pequeña y mediana empresa, y se ha llegado a la conclusión de que no es posible definir un concepto estricto de las mismas. No obstante a ello, desde el punto de vista cualitativo, existen características comunes que nos permiten diferenciar a este tipo de empresas.

Siguiendo los conceptos establecidos por Slosse, Gordicz, Gamondés y Tuñez en Auditoría de Pymes (2015) y complementándolo con el conocimiento y nivel de entendimiento adquirido en el cursado de la carrera de Contador Público en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, es que sintetizamos las características distintivas de las pequeñas y medianas empresas en las siguientes:

- Concentración de la propiedad, administración y toma de decisiones en uno o unos pocos individuos

Comúnmente se aprecia en este grupo de empresas que son emprendimientos, en muchos casos familiares, en los cuales el capital accionario o la participación en el patrimonio suele corresponder a unos pocos socios o accionistas. En este tipo de empresas la influencia de los accionistas suele ser más significativa dado que también ocupan los puestos gerenciales o de dirección. Esto podría simplificar el manejo de estos entes ya que, habrá poca diversidad de intereses y/o intenciones en el máximo nivel jerárquico. No obstante ello, y en contraposición de lo antes expuesto, esta falta de diversidad podría complejizar el funcionamiento de estos entes, en el caso de que esos pocos intereses estén contrapuestos entre sí. Finalmente, la influencia



de los socios o accionistas es mucho mayor que en las grandes corporaciones donde, en cierta forma, existe mayor grado de independencia entre empresa y propietarios.

En síntesis, el manejo de las pequeñas empresas se realiza de acuerdo a criterios relativamente personales de sus dueños por lo que, las características y deseos individuales de los propietarios afectan la administración y toma de decisiones.

- Estructura y organización limitada e informal

Si bien la cantidad de PYMES en el país las convierte en una de las principales fuentes de trabajo privado, la realidad es que, a nivel individual, como consecuencia de la falta de estructura, poseen una cantidad limitada de recursos humanos. Esto implica un condicionamiento para la división de tareas, forzando a dar más importancia a las actividades operativas, siendo prioritario el sector de comercialización, seguido por el de producción y dejando en último lugar al de administración.

En consecuencia, en lugar de seguir pautas, principios o normas de administración, todas las áreas cumplen funciones que podrían no ser las que les corresponden. Por ejemplo, ante la falta de personal podría suceder que tanto el departamento de ventas como el de fabricación estén realizando tareas administrativas. Esta situación, podría traer dificultades desde el punto de vista de separación de funciones incompatibles, teniendo en cuenta la norma básica de que los sectores operativos nunca deberían participar de la registración y control de sus propias funciones.

La misma deficiencia estructural, como la falta de organigramas y manuales de procedimientos, entre otros, impide que la empresa desarrolle recursos especializados para cada una de las funciones en las cuales debe ocuparse una organización. Por lo que necesariamente debe recurrir en mayor grado, en comparación con las grandes organizaciones, a asesores externos que le brinden auxilio. En general, atendiendo a la realidad de estas situaciones, quienes satisfacen las falencias administrativas de las empresas además de realizar las tareas que le atañen a su profesión son los contadores públicos independientes.

- Nivel gerencial con gran capacidad de decisión, dinamismo y creatividad pero informal

Las limitaciones antes descriptas determinan la existencia de una gerencia o dirección que se caracteriza por tomar decisiones con gran dinamismo y creatividad, centralizando esta toma de decisiones en los propietarios, sin participación de otras personas. La ausencia de



procedimientos formales de autorización, dificultad para delegar funciones rutinarias y controlar y la falta de experiencia en la áreas impositivas, financieras y contables, denotan que la estructura gerencial es también insuficiente, ya que carecen de una gerencia intermedia que maneje de forma más efectiva las funciones gerenciales y les permita una mejor conducción del negocio. Otra de las razones por la que estas organizaciones necesitan un mayor alcance de las funciones que el contador tiene en las mismas.

- Poca diversificación de operaciones

Generalmente las pequeñas empresas están conformadas por una sola unidad operativa que desarrolla su gestión, fabricación y venta o prestación de una limitada gama de productos o servicios en una única o en unas pocas ubicaciones geográficas. Este ambiente que las caracteriza motiva a, que con frecuencia, se vean afectadas por factores exógenos más directamente que las empresas de mayor tamaño y diversificación. Entre estos factores podemos mencionar algunos como:

- Cambios en las condiciones de la economía tanto nacional como provincial, de la cual estas empresas dependen significativamente
- Las decisiones el único o principal cliente o proveedor
- Las acciones de los competidores
- Las características de la fuerza laboral, como podrían ser por ejemplo; las exigencias sindicales, la seguridad social, la necesidad de mano de obra especializada.
- Las decisiones estatales
- Los cambios tecnológicos

- Confusión patrimonial y de operaciones entre dueño y empresa

Atendiendo a lo anteriormente expuesto y a la realidad de la situación es que existen problemas para separar la propiedad de los recursos y operaciones de estas empresas con los de sus propietarios. Suele suceder que los dueños de estas empresas manifiestan como de su propiedad bienes que conforman el patrimonio de su empresa y hacen uso de los mismos en carácter de titular de los mismos. Para satisfacer esta confusión es que necesitan nuevamente del asesor externo, llámese auditor independiente o contador independiente, que le ayude a determinar la propiedad de los recursos, haciendo una identificación clara de cuales bienes



forman parte de la empresa y se encuentran en los estados contables de las mismas y cuales el socio o accionista debe declarar como de su propiedad en una manifestación de bienes.

- Alta vulnerabilidad estructural, funcional y financiera

La mayor parte de estas empresas, especialmente durante la etapa inicial de crecimiento o desarrollo, carecen u omiten la utilización de métodos de producción o comercialización, de técnicas financieras o recursos administrativos. También las pequeñas empresas frecuentemente tienen:

- Escasez de recursos financieros, con pocas opciones disponibles, ya que sobre todo al inicio, están desprovistas de garantías que respalden el otorgamiento de préstamos y no tienen aún un posicionamiento y relaciones comerciales suficientes que les permita obtener mejores condiciones de financiamiento.
- Un alto grado de endeudamiento, acompañado de costos financieros considerables y condiciones comerciales frágiles como resultado de la falta de relaciones de negocio firmemente establecidas. Así como cualquier empresa o emprendimiento, desde su concepción necesita de inversiones de capital propio y ajeno para poder desarrollar sus operaciones, hasta generar sus propios recursos, esto explica el endeudamiento. También en sus comienzos carecen de eficiencia en los procesos por lo que sus costos suelen ser considerablemente mayores. En un flujo de fondos simple, se estima que una empresa en un funcionamiento normal, demora entre 4 o 5 años en satisfacer estos costos, disminuir o saldar el endeudamiento inicial y obtener rentabilidad.
- Un flujo de caja y capital de trabajo inadecuado debido al aumento de requerimientos para financiación de bienes de cambio, cuentas por cobrar e inversiones en activos fijos. Habitualmente, estos problemas son superados a medida que la empresa crece y adquiere madurez. Sin embargo, hasta que eso se logre, su posición y situación financiera, su vulnerabilidad estructural, funcional y financiera requieren dar una importancia mayor a la determinación de las estrategias a seguir por la dirección y al manejo que esta hace de los recursos. La falta de acierto en las decisiones de gestión, podría ocasionar perjuicios irreparables ya que, los márgenes de error son mínimos porque carecen de respaldo ante incorrecciones o contingencias. Esta situación expone nuevamente la necesidad de un profesional con la suficiente formación para asesorar a los responsables de tomar estas decisiones. Apareciendo el contador junto con los administradores de empresas en la mira de



quienes buscan el “éxito” de sus empresas, entendiendo por este concepto, la continuidad de la empresa y la obtención de rentabilidad.

- Debilidad en los controles

Siguiendo con la idea de que este tipo de empresas tiene características particulares y que la mayoría de ellas recaen en el hecho de que los propietarios y la dirección suelen ser los mismos individuos. Debido a esto, es que gran parte de las PYMES no poseen un directorio formal y, cuando existe, a menudo sus miembros no tienen orientación hacia el control. Siendo entonces la participación del propietario o gerente, el único control real, ya que el pequeño empresario no puede justificar el costo que implica mantener un sistema de control fuerte. Claro está que en el caso de existir controles, estos no son del todo confiables, ya sea por las limitaciones expuestas en las demás características, por la falta de documentación de los mismos o por la posibilidad de que no se apliquen uniformemente durante el ejercicio. En resumen, por lo antes expuesto, tanto desde la falta de estructura como por la informalidad que caracteriza a estas empresas podemos decir que es característico de las mismas, la falta de sistemas de controles adecuados.

- Desconocimiento de los propietarios del significado y la importancia de la labor del contador público independiente

Sin recaer en repeticiones innecesarias, es habitual que las pequeñas y medianas empresas, sobre todo en sus inicios, no comprendan la necesidad y la importancia de la labor del contador o auditor en su empresa. En los comienzos, estos empresarios ven al contador con el único fin de cumplir con sus obligaciones formales, por ejemplo la presentación de balances y declaraciones juradas ante los organismos de control, como pueden ser la Administración Federal de Ingresos Públicos a nivel nacional o la Dirección de Personas Jurídicas a nivel provincial, por mencionar algunos.

Esta característica desaparece en la medida que, tanto la empresa como sus miembros, ganan experiencia y conocimiento del negocio, apoyándose cada vez más en la utilización de asesores externos.

- Sistemas contables sencillos, simplificados, informales, centralizados, de baja prioridad y cambios rápidos



Tal como se expuso anteriormente, estas empresas suelen prescindir del uso de los sistemas y cuando existen, no suelen ser del todo eficientes. En el caso de los sistemas contables, aun cuando, son capaces de desempeñar su función primordial, las características de los mismos permiten que existan ineficiencias y se cometan errores con cierta frecuencia. Entre las características podemos encontrar algunas, tal como:

- Presentan un reducido número de registros contables, resúmenes de transacciones y tipos de operación;
- Presentan escasa documentación;
- Se basan en mayor medida, en el conocimiento acumulado de las personas involucradas en su utilización;
- Su utilización compete a un reducido número de personas;
- No se lo considera un elemento tan importante en la empresa como lo son las funciones operativas y de ventas;
- Son ágiles, flexibles, dinámicos en respuesta al cambio de dirección de la empresa y al crecimiento en la dimensión y complejidad de ésta. (Tesis “Análisis y Necesidad de la función del Contador Público Nacional en las Pymes”- Mendoza – UnCuyo 2019).

4. CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES

Podemos agrupar las distintas características de las PyMEs como ventajas y desventajas que presentan las mismas en su vida empresarial.

VENTAJAS:

- Capacidad de generar empleos estables, absorben una parte importante de la población económicamente activa;
- Adaptación a las nuevas tecnologías
- Contribución al desarrollo regional donde estén ubicadas
- Flexibilidad al tamaño del mercado donde se insertan
- Conocimiento de la nómina de empleados, lo que permite resolver con facilidad los problemas que se presenten
- Competitividad en los precios, producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas;



- Mantienen una unidad de mando, lo que les permite una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y las operativas;
- Los dueños, generalmente tienen un gran conocimiento del área que operan, permitiéndoles aplicar su ingreso, talento y capacidades para la adecuada marcha del negocio;
- Están más cerca de sus clientes, es una de las ventajas más evidentes. Tratan de una manera más directa con sus clientes, lo que les posibilita conocer con más facilidad sus necesidades y ofrecer un servicio más individualizado, e incluso establecer relaciones personales y de apego con sus usuarios;
- Rapidez en la toma de decisiones, ya que recae sobre una persona o sobre un grupo reducido.
- Facilidad en formar vínculos y conocer las cualidades de los demás, lo que permite aumentar el rendimiento y formar mejores equipos de trabajo.
- La comunicación será más sencilla, ello posibilita que las nuevas ideas fluyan y los problemas se resuelvan en equipo.

DESVENTAJAS

- Mayor vulnerabilidad frente a los problemas que se puedan presentar en el entorno económico como la inflación y la devaluación;
- Grandes sufrimientos en los periodos de crisis, los que producen disminución en las ventas
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento, carecen del músculo financiero del que disponen las grandes empresas. Por ello, habitualmente necesitarán financiación externa, que también tendrán más limitada y en peores condiciones, sin capacidad de acceder a instrumentos financieros de los que sí disponen las grandes corporaciones, como la cotización en mercados bursátiles, por ejemplo.;
- Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece;
- Dificultad para llegar a un gran número de clientes y ganarse su confianza;
- Administración no especializada
- Inexperiencia en temas económicos



- Escaso poder de negociación con proveedores y clientes, resulta mucho más difícil conseguir condiciones beneficiosas y con frecuencia se ven obligadas a ceder más de lo que querrían.

Otras características pueden ser que:

- 1- Las PyMEs son principalmente empresas familiares, una alta proporción de PyMEs son firmas que nacieron y son administradas por grupos familiares.
- 2- Cuentan con buena organización, lo cual les permite aplicarse y adaptarse a las condiciones del mercado y de la creciente población;
- 3- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios;
- 4- Por su dinamismo tienen posibilidades de crecimiento y de llegar a convertirse en una gran empresa;
- 5- La mayoría de las PyMEs industriales son empresas con bastante experiencia en su actividad que ya llevan varios años en el mercado.
- 6- Tienen una dirección centralizada en los dueños de las empresas; en muy pocos casos se recurre a servicios de asesoramiento.
- 7- Han registrado un bajo nivel de inversiones, cuando logran disponer del capital para inversiones este es dedicado a la tecnología, pero suelen tardar mucho tiempo en conseguirlo.
- 8- Gran facilidad de comunicación dentro de la empresa debido al reducido número de empleados y el conocimiento entre unos y otros.
- 9- Los conocimientos vienen de la mano con la experiencia; para que el empresario aprenda los movimientos del negocio, necesita tiempo. Coexisten conocimientos formales y aprendizajes adquiridos.

5. IMPORTANCIA DE LAS PYMES Y EL ROL DEL ESTADO EN RELACIÓN A ESTAS

Las Pequeñas y Medianas Empresas son la base de la productividad de un país y generan un impacto positivo que sobrepasa el beneficio que recibe el propio dueño. Además de generar riqueza, son importantes generadoras de mano de obra ayudando a que las personas de cierto lugar puedan trabajar y estar conformes con la vida que llevan en su lugar de origen. Varios países como Estados Unidos, Japón y la Unión Europea se basan en políticas de fortalecimiento y promoción del crecimiento de sus empresas de menor dimensión.

Es corriente que estas empresas se fusionen entre ellas y logren acuerdos de ayuda mutua para realizar determinadas tareas o estructuralmente para crecer juntas y hacer cosas que separadas no podrían hacer.



La importancia de las PyMEs radica fundamentalmente en que son las mayores generadoras de trabajo, ventas y valor agregado del país. Argentina tiene 853.886 PyMEs que representan aproximadamente el 98% del total de empresas, generando el 55% del total de la facturación y 50% del empleo a nivel nacional, con una participación en el total de las exportaciones del 8,5%. (Coremberg, 2019)

El rol del Estado en relación a las PyMEs es fundamental, como fue escrito anteriormente éstas son el principal motor de un país para su crecimiento; entonces sería lógico que el Estado les proporcione herramientas útiles para su desarrollo ya que este crecimiento de las empresas produce, como un espejo, una mejoría social en el país, más empleo, más tecnología, más ventas. El Estado es el responsable de hacer el camino de una Pyme lo menos duro posible, el cierre de empresas siempre es un pésimo indicador sobre la situación económica de un país. Por esto el Estado debe ver al trabajo sobre las PyMEs como un área estratégica que hace a la construcción de una economía competitiva.

6. CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO Y CRÉDITO

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a la realización de determinado proyecto o a los gastos ordinarios de la empresa. (Allo, 2014)

Uno de los grandes objetivos de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Las fuentes de financiación serán las vías que utilice la empresa para conseguir fondos.

Existen distintas formas de acceder al financiamiento. La empresa podrá acudir a fuentes ajenas u optar por la autofinanciación o financiación interna, recurriendo a los recursos propios. Gozará, en este caso, de mayor independencia al no depender de capitales ajenos, sin embargo, sus inversiones serán mucho más limitadas. Por otra parte, la autofinanciación permitirá que la empresa evite pagar los onerosos intereses que generan las deudas con terceros. (Cabia, 2018)

En el lado opuesto nos encontramos con la financiación externa, en ella se encuentran los créditos, préstamos, descuentos comerciales, el factoring, el leasing, entre otras; las cuales se abordarán en el capítulo siguiente del presente trabajo.

Además, el financiamiento puede ser a corto plazo cuando el plazo de devolución es inferior a un año, como por ejemplo el crédito bancario; o al largo plazo cuando el vencimiento es superior a un año, entre este tipo de fuentes se destacan el préstamo bancario, las ampliaciones de capital o las emisiones de obligaciones. (Cabia, 2018)



Un crédito es una operación de financiación donde una persona llamada ‘acreedor’ presta una cierta cifra monetaria a otro, llamado ‘deudor’, quien, a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada ‘intereses’. (Oca, 2018)

El crédito representa un cambio que actúa en el tiempo, por lo que también se le considera “alternar dinero del presente, por el dinero en el futuro”. La palabra deriva del latín *creditus*, que significa ‘confianza’, por ende, un crédito es el derecho que tiene el acreedor a recibir de parte del deudor, la cantidad prestada. Así, el crédito será la confianza que se tiene en la capacidad de cumplir y en la solvencia de un individuo, de saldar dicha obligación contraída. (Oca, 2018)

7. UTILIDAD DEL FINANCIAMIENTO

La utilidad que tiene el financiamiento para una empresa es vital, sin esto se moverá con dificultad en su ambiente. Es el combustible sobre el cual marcha el negocio, el tipo de financiamiento seleccionado dependerá del deseo de endeudarse, la solvencia que tenga la empresa para soportar los pagos y el momento en que decida tomarlo.

La organización debe contar con el financiamiento adecuado para poder crecer en el mercado y mantenerse en el mismo. Sin contar con esta ayuda podrían tardar mucho tiempo en conseguir los recursos necesarios para llevar a cabo determinada acción. La no obtención del financiamiento puede causar la pérdida de cierta oportunidad de algún negocio, y en el ámbito empresarial las oportunidades son lo que más vale.

Las empresas pueden usar el financiamiento básicamente para:

- Cumplir con sus obligaciones corrientes como pueden ser el pago de sueldos a los empleados o las pequeñas compras. Generalmente este financiamiento se solicita todos los meses.
- Expansión de la empresa hacia otros mercados o regiones para crecer y tomar las oportunidades que le aparecen.
- Reparaciones de bienes de uso ya sea por causa natural o por alguna catástrofe sufrida como incendios, inundaciones, terremotos.
- Obtención de nuevos bienes de uso como rodados, inmuebles o maquinarias para la actividad.
- Obtención de nuevas tecnologías que harán a la empresa más competitiva dentro del mercado.



Como vemos, el financiamiento está más usualmente dedicado a la obtención de nuevos bienes, o el emprendimiento de un nuevo proyecto. Este tipo de financiamiento es deseable que sea a largo plazo debido al gran volumen de los créditos que se piden para realizar estas compras.

8. BENEFICIOS IMPOSITIVOS PARA LAS PYMES

Beneficios Impositivos para PYMES reglamentados por el ente regulador Administración Federal de Ingresos Públicos (Portal PYME, 2019):

- **Alícuota reducida para contribuciones patronales:**

Los empleadores que cuenten con el certificado MiPyMe tendrán una alícuota reducida para el pago de las contribuciones patronales que será del 18%

- **Desgravación de exportaciones hasta U\$S 50 millones:**

Se desgravan las exportaciones de las mercaderías que se encuentran en las posiciones arancelarias especificadas por la Nomenclatura Común del Mercosur desde el 8 de mayo de 2019 y hasta el 31 de diciembre de 2020, como se indica a continuación:

- Para quienes hayan realizado exportaciones en el año calendario inmediato anterior, el monto anual sujeto a desgravación no podrá superar los U\$S 600.000.
- Para quienes hayan realizado exportaciones en el año 2018, la desgravación y el tope se calcularán tomando como base las exportaciones realizadas en ese año.
- Para los sujetos existentes al 7 de mayo del 2019 que no hayan realizado exportaciones en el año calendario inmediato anterior, el monto anual sujeto a desgravación no podrá superar los U\$S 300.000.

Cuando se superan los parámetros mencionados, la desgravación procederá a la parte que corresponda.

Este tratamiento solo se aplica a las Mi PyMEs cuyas exportaciones en el año calendario inmediato anterior no hubieran excedido los U\$S 50 millones.

- **Controladores Fiscales: créditos para microempresas**



Todos los monotributistas están obligados a emitir a través de factura electrónica o mediante controlador fiscal los comprobantes de las operaciones que realicen con consumidores finales.

Por el importante gasto que puede representar para el emprendimiento o microempresa la obtención de un controlador fiscal de nueva tecnología, junto con el Banco Nación, AFIP ayuda al cumplimiento de las obligaciones mediante una línea de créditos determinada “Nación emprende” que cumpliendo con determinados requisitos permite adquirir equipamiento y realizar distintas inversiones.

- **Incremento Salarial:**

Las empresas que cuenten con el certificado Mi Pyme vigente, quedarán eximidas del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, con relación al incremento salarial dispuesto por Decreto 14/20, por el término de 3 meses o el menor plazo en que tal incremento sea absorbido por las futuras negociaciones paritarias.

- **IVA: pago a 90 días y certificado de no retención**

Los contribuyentes podrán pagar a 90 días el IVA que declaran mensualmente. Para acceder a este beneficio, al realizar la inscripción como Pyme en AFIP se deberá solicitar y luego en el servicio de e-ventanilla se podrá ver la aprobación o el rechazo.

Una vez aprobada la solicitud, se puede ver el nuevo vencimiento del pago de las Declaraciones Juradas del IVA mediante el Sistema de Cuentas Tributarias. La presentación de Declaraciones Juradas de IVA sigue siendo mensual, pero se puede ingresar el saldo resultante en la fecha de vencimiento correspondiente al segundo mes siguiente al de su vencimiento original.

Para solicitar el certificado de no retención de IVA las micro, pequeñas y medianas empresas pueden hacerlo cuando sus Declaraciones Juradas de IVA tengan un saldo a favor durante dos períodos fiscales consecutivos anteriores al pedido.

Además, al momento de la solicitud, las pequeñas y medianas empresas tramo 1 deben tener un saldo a favor en la última Declaración Jurada de IVA vencida, equivalente al 10% del promedio del impuesto determinado en las DDJJ de los últimos doce períodos fiscales, como mínimo.



Las empresas que desarrollen actividades de la construcción y minería y las personas humanas que desarrollen actividades en el sector de servicios, no pueden acceder al beneficio.

- **Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias**

Las micro o pequeñas empresas, podrán compensar en el pago de Ganancias el 100% del impuesto al cheque, y si se trata de una empresa industrial mediana tramo 1, el 60%. (PYME, 2019)

La compensación se puede hacer a través del Formulario F798 en SIAP o en la declaración jurada.

Para tener en cuenta:

- Las cuentas bancarias y otras operatorias tienen que estar a nombre del beneficiario inscripto.
- El beneficio tendrá efectos respecto del impuesto acreditado y/o debitado a partir del mes en el cual se apruebe la inscripción al registro.
- El remanente del impuesto a los débitos y créditos no podrá ser compensado con otros impuestos a cargo del contribuyente ni con solicitudes de reintegro o transferencia a favor de terceros. Sólo se puede trasladar el 34% de los créditos, hasta su agotamiento, a otros períodos fiscales.

- **Reducción de retenciones para micro empresas de comercio**

Las microempresas de comercio quedan excluidas de los regímenes de retención del IVA y del impuesto a las ganancias sobre las operaciones que realicen con tarjeta de crédito o débito.

Para solicitar este beneficio, deberán exhibir el certificado PyME ante el respectivo agente de retención.

- **Planes de Pago y Embargos**



❖ Plan Moratoria: es un plan de regularización de deudas tributarias y de los recursos de la seguridad social, que condona intereses, multas y demás sanciones por obligaciones vencidas al 30 de noviembre de 2019, inclusive. (PYME, 2019)

Para acceder a los beneficios se debe presentar el certificado Mi Pyme, vigente al momento de adhesión al régimen. Si la empresa aún no cuenta con el certificado, podrá adherirse en forma condicional y presentarlo hasta el 30 de abril de 2020, inclusive.

Los planes tendrán un plazo máximo de:

- 60 cuotas para aportes a la seguridad social y para retenciones o percepciones.
- 120 cuotas para el resto de las obligaciones.

La primera cuota vencerá como máximo el 16 de julio de 2020 según el tipo de contribuyente, deuda y plan de pagos adherido.

La tasa de interés será fija, del 3 % mensual, los primeros 12 meses, y luego será variable equivalente a BADLAR utilizable por los bancos privados.

La refinanciación alcanza únicamente a los planes vigentes. Las deudas pendientes de planes caducos, en la medida que sean susceptibles de inclusión, se podrán ingresar en los planes que se dispongan o cancelar mediante compensación.

Este plan de facilidades de pago tiene el beneficio de exenciones y condonaciones de:

- las multas y demás sanciones que no se encuentren firmes a la fecha del acogimiento al régimen de regularización;
- el 100 % de los intereses resarcitorios y/o punitorios del capital adeudado y adherido al régimen de regularización correspondiente al aporte personal de los trabajadores autónomos
- los intereses resarcitorios y/o punitorios previstos en la Ley N° 11.683 Procedimiento Fiscal
- los intereses resarcitorios y/o punitorios sobre multas y tributos aduaneros en el importe que por el total de intereses supere el porcentaje establecido para cada caso:
- 75 % del capital adeudado: para períodos fiscales 2013 y anteriores



- 50 % del capital adeudado: para Períodos fiscales 2014 y 2015
- 25 % del capital adeudado: para Períodos fiscales 2016 y 2017
- 10 % del capital adeudado: para el Período fiscal 2018 y obligaciones mensuales vencidas al 30 de noviembre de 2019

❖ Plan Permanente

A partir del 2° de julio de 2018, el "Plan Permanente" tomará en cuenta el Sistema de Perfil de Riesgo (SIPER) de cada ciudadano para determinar el monto del interés, la cantidad de cuotas y el límite de cada de plan.

En cuanto a la financiación, el valor máximo de cada cuota será determinado por los ingresos declarados y para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Tramo 1) las tasas de financiación no podrán superar el 3% sobre cada cuota. Las deudas sobre impuestos anuales como Bienes Personales y Ganancias quedan excluidas.

❖ Plan de Emergencia

Cuando las provincias decretan emergencia agropecuaria en zonas afectadas, se puede registrar en AFIP la adhesión a la emergencia, presentando el correspondiente certificado del gobierno provincial para diferir el pago de los vencimientos mientras dure el conflicto.

También podrán financiar aportes de la seguridad social hasta en 24 cuotas y retenciones, con un máximo de 6 pagos mensuales.

❖ Beneficio para las instituciones e Inversores del capital emprendedor

Se podrá deducir del impuesto a las ganancias hasta el 75% de las inversiones en emprendimientos, siempre que el monto no supere el 10% de ganancia neta. El excedente podrá ser deducido en los cinco ejercicios fiscales inmediatos siguientes en el que se hubieren efectuado los aportes.



Los aportes de inversión en capital en emprendimientos identificados como pertenecientes a zonas de menor desarrollo y con menor acceso al financiamiento, el monto deducible es del 85%.

La inversión deberá mantenerse durante un mínimo de dos años contados a partir del primer ejercicio en que se realizó la inversión. Si dentro de ese plazo se solicita la devolución total o parcial del aporte, deberá incorporar en la declaración jurada del impuesto a las ganancias el monto efectivamente deducido más los intereses resarcitorios correspondientes.

Los solicitantes deberán acompañar al formulario de solicitud del beneficio fiscal la documentación que en cada caso corresponda según el anexo.

Asimismo, podrán presentar la solicitud de inscripción al Registro de Instituciones de Capital Emprendedor (R.I.C.E) junto con la solicitud del beneficio previsto en el Artículo 7° mencionado.

❖ Acuerdo Preventivo Extrajudicial

Aquellos ciudadanos con acuerdos homologados por la Justicia y que no tengan a la AFIP como acreedor, disponen de planes que contemplan hasta 48 cuotas para la deuda general, 24 para deudas de aportes y 6 para las retenciones.

❖ Embargos

La flexibilización de los embargos es una medida impulsada en la Reforma Tributaria que incorpora la figura de la dación en pago para las deudas impositivas, mecanismo que permite utilizar los fondos embargados para cancelar el embargo.

• **Beneficios BCRA**

A partir del 1/5/19 las entidades financieras deben acreditar al comercio el importe de cada venta realizada en un pago mediante tarjeta de crédito en un plazo máximo de 10 días hábiles. Se excluyen las compras a plazo diferido superior al mes vinculada a su actividad productiva. (Min. Desarrollo, s.f.)

No aplican comisiones a:

* Operaciones por ventanilla de los usuarios de servicios financieros que sean personas humanas



* Los depósitos de efectivo en pesos en cuenta, cuyos titulares sean personas humanas o jurídicas con carácter de MiPyME

- **Límite en el aumento de gas**

Las empresas distribuidoras de gas limitan el aumento para las PyMEs en un 50%.
(Min. Desarrollo, s.f.)

En conclusión, al desarrollo de este capítulo podemos decir que debido a los distintos tipos de empresas que existen según la clasificación de SePyME, las mismas pueden obtener diferentes beneficios a la hora de buscar financiamiento como así también incurrir en algunas desventajas. Es importante destacar la utilidad que tiene el financiamiento en este tipo de empresas ya que mediante el mismo se pueden iniciar nuevos proyectos y emprendimientos, sin perder de vista las dificultades a la hora de obtenerlo y las consecuencias que puede traer del mismo.



CAPÍTULO II

PROPUESTAS DE FINANCIAMIENTO

Este capítulo intenta brindar información que servirá para evaluar las necesidades financieras y planear estratégicamente el presupuesto de las pequeñas y medianas empresas, de manera que cada fuente de financiamiento sea utilizada de la manera más eficiente.

Antes de tomar cualquier decisión relacionada con el financiamiento, se debe tener una imagen clara de todas las operaciones. El compilar los estados financieros, un plan de negocios e información comercial, ayudan a esclarecer las necesidades de cada negocio, a identificar fuentes de financiamiento potenciales y a solicitar eficientemente el financiamiento.

1. DESCUENTO BANCARIO

El contrato de descuento bancario obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y a éste anticipar el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado. El banco tiene derecho a la restitución de las sumas anticipadas, aunque el descuento tenga lugar mediante endoso de letras de cambio, pagarés o cheques y haya ejercido contra el tercero los derechos y acciones derivados del título. (Art. 1409 Código Civil y Comercial de la Nación, 2015).

Obligaciones de las partes:

El Banco debe:

- Anticipar al cliente el valor del documento descontado, habitualmente neto de intereses, comisiones y gastos.
- - Requerir al librador o deudor cedido el pago del crédito a su vencimiento.
- - Realizar los actos conservatorios del crédito para no perjudicarlo.

El cliente debe:

- Transmitir al banco el crédito descontado.
- Habitualmente, soportar el descuento de intereses, comisiones y gastos.
- Al vencimiento, restituir el monto del crédito descontado, si no fuera pagado por el obligado principal. (Vásquez Soaje, 2016)



2. **ANTICIPO DE CUPONES**

Se entiende por sistema de Tarjeta de Crédito al conjunto complejo y sistematizado de contratos individuales cuya finalidad es:

- a) Posibilitar al usuario efectuar operaciones de compra o locación de bienes o servicios u obras, obtener préstamos y anticipos de dinero del sistema, en los comercios e instituciones adheridos.
- b) Diferir para el titular responsable el pago o las devoluciones a fecha pactada o financiarlo conforme alguna de las modalidades establecidas en el contrato.
- c) Abonar a los proveedores de bienes o servicios los consumos del usuario en los términos pactados.

A su vez la Ley de Tarjeta de Crédito N° 25.065 (1999) define lo siguiente:

- a) Emisor: Es la entidad financiera, comercial o bancaria que emita Tarjetas de Crédito, o que haga efectivo el pago.
- b) Titular de Tarjeta de Crédito: Aquel que está habilitado para el uso de la Tarjeta de Crédito y quien se hace responsable de todos los cargos y consumos realizados personalmente o por los autorizados por el mismo.
- c) Usuario, titular adicional, o beneficiario de extensiones: Aquel que está autorizado por el titular para realizar operaciones con Tarjeta de Crédito, a quien el emisor le entrega un instrumento de idénticas características que al titular.
- d) Tarjeta de Compra: Aquella que las instituciones comerciales entregan a sus clientes para realizar compras exclusivas en su establecimiento o sucursales.
- e) Tarjeta de Débito: Aquella que las instituciones bancarias entregan a sus clientes para que al efectuar compras o locaciones, los importes de las mismas sean debitados directamente de una cuenta de ahorro o corriente bancaria del titular.



f) Proveedor o Comercio Adherido: Aquel que en virtud del contrato celebrado con el emisor, proporciona bienes, obras o servicios al usuario aceptando percibir el importe mediante el sistema de Tarjeta de Crédito. (Ley 25.065- Tarjeta de crédito).

El Anticipo de Cupones consiste en un servicio prestado por un Banco, que le permite al Proveedor o Comercio Adherido cobrar las ventas que realice en un pago con Tarjetas de Crédito, a las 48 horas hábiles de la presentación de los cupones. Así, podrá obtener fondos de una manera ágil y a una tasa que puede ser conveniente para permitirá optimizar el flujo de fondos de su negocio. (Banco Santander Rio, s.f.)

3. PRÉSTAMO BANCARIO

El préstamo bancario es el contrato por el cual el banco se compromete a entregar una suma de dinero obligándose el prestatario a su devolución y al pago de los intereses, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado. (Art. 1408 Código Civil y Comercial de la Nación, 2015).

El contrato se perfecciona con el consentimiento de las partes, a través del mismo el banco se obliga a entregar una suma de dinero. El contrato debe efectivizarse dentro del plazo convenido o dentro del determinado por los usos y costumbres de plaza, y el cliente, por su parte debe comprometerse a su devolución más los intereses convenidos, en el tiempo y en la especie de moneda estipulados.

Una vez comprometida la entrega del dinero por el banco, este solo puede negarse a cumplir con esa prestación si la situación económica del cliente ha cambiado, haciendo incierta la restitución (arts. 1032 y 1526 CCyC). De no verificarse tal situación, ante la negativa a concretar la entrega, el cliente puede intimar el cumplimiento o la resolución, en ambos casos con más daños y perjuicios. (Art. 1408 Código Civil y Comercial de la Nación Comentado, 2015).

4. PRÉSTAMO PRENDARIO

La prenda es el derecho real de garantía sobre cosas muebles no registrables o créditos instrumentados. Se constituye por el dueño o la totalidad de los copropietarios, por contrato formalizado en instrumento público o privado y tradición al acreedor prendario o a un tercero designado por las partes.



Asimismo, puede constituirse prenda con registro para asegurar el pago de una suma de dinero, o el cumplimiento de cualquier clase de obligaciones a las que los contrayentes le atribuyen, a los efectos de la garantía prendaria, un valor consistente en una suma de dinero, sobre bienes que deben quedar en poder del deudor o del tercero que los haya prendado en seguridad de una deuda ajena. (Arts. 2219 y 2220 Código Civil y Comercial de la Nación).

También se puede constituir prenda sobre créditos (arts. 2232 y siguientes, Código Civil y Comercial de la Nación).

5. PRÉSTAMO HIPOTECARIO

La hipoteca es el derecho real de garantía que recae sobre uno o más inmuebles individualizados que continúan en poder del constituyente y que otorga al acreedor, ante el incumplimiento del deudor, las facultades de persecución y preferencia para cobrar sobre su producido el crédito garantizado.

La hipoteca se constituye por escritura pública excepto expresa disposición legal en contrario. La aceptación del acreedor puede ser ulterior, siempre que se otorgue con la misma formalidad y previamente a la registración. (Art. 2205 y 2208, Código Civil y Comercial de la Nación, 2015).

Este derecho real es otorgado al acreedor hipotecario, quien puede perseguir el inmueble afectado en manos de quien esté, es decir, aun cuando haya sido enajenado por el constituyente del gravamen y se encuentre en poder de los sucesivos adquirentes, puede requerir su ejecución y venta, como cabría hacerlo contra quien constituyó la hipoteca (derecho de persecución). (Art. 2205, Código Civil y Comercial de la Nación Comentado, 2015).

6. ADELANTO EN CUENTA CORRIENTE

Es importante diferenciar el contrato de Apertura de Crédito del Adelanto Transitorio en Cuenta Corriente.

Según la doctrina, es propio del Contrato de Apertura de Crédito que el banco (acreditante) se obligue, hasta una cantidad determinada y durante cierto tiempo, a satisfacer las órdenes de pago que le dirija la otra parte (acreditado), y también - aunque no necesariamente- a asumir frente a terceros obligaciones dinerarias en cumplimiento de las órdenes que le imparta el acreditado; y que éste se comprometa al pago de una comisión y a la restitución del dinero que el banco hubiera debido disponer, con más los intereses devengados desde el momento de la efectiva disposición de las sumas.



Según el Código Civil y Comercial de la Nación en su art. 1410 en la apertura de crédito, el banco se obliga, a cambio de una remuneración en la moneda de la misma especie de la obligación principal, conforme con lo pactado, a mantener a disposición de otra persona un crédito de dinero, dentro del límite acordado y por un tiempo fijo o indeterminado; si no se expresa la duración de la disponibilidad, se considera de plazo indeterminado.

La apertura de crédito está sujeta a la reglamentación del Banco Central de la República Argentina que regula, en función de las normas para la Clasificación de Deudores, la Gestión Crediticia (según el tipo de deudor de que se trate y el monto del financiamiento, la reglamentación es más o menos rigurosa en cuanto el trámite previo al otorgamiento del crédito). No obstante, la Com. "A" 3051 Banco Central de la República Argentina prevé la posibilidad de otorgar Adelantos Transitorios, sin sujeción a trámites burocráticos. El Adelanto Transitorio supone un crédito en descubierto, sin apertura de crédito del Adelanto Transitorio, y se identifica a éste con la autorización para girar en descubierto, que otorga el banco de acuerdo a las características del cliente, mediante una resolución interna que puede modificarse por voluntad unilateral de la entidad financiera. (Conf. Barrau, María: "Apertura de crédito y anticipo bancario" en "Manual de Operaciones Bancarias y Financieras"; Ediciones Jurídicas Cuyo, Mza., 2002, p. 117/119, y jurisprudencia allí citada: CNCom., sala C, 12/10/94, <<Verchick David c/ Bco. Prov. de Bs. As.>>, ED 162-158, entre otros).

La cancelación del Adelanto Transitorio debe hacerse en períodos breves, nunca superiores a 30 días. En caso de no cancelarse el crédito así otorgado dentro de los 30 días, corresponderá documentar la obligación como descuento o formalizar el respectivo acuerdo en cuenta corriente, con determinación expresa de monto y plazo. A partir de 61 días del otorgamiento del Adelanto Transitorio, si no es cancelado, no puede ser considerado de cumplimiento normal a los fines de la Clasificación de Deudores. No pueden aplicarse intereses punitivos en operaciones de Adelanto Transitorio. (Vásquez Soaje, 2016)

7. LEASING

Es el contrato por el cual el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio. Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing. La opción de compra puede ejercerse por el tomador una



vez que haya pagado tres cuartas partes del canon estipulado, o antes si así lo convinieron las partes. (Arts. 1227, 1228 y 1240 Código Civil y Comercial de la Nación, 2015)

Ventajas de la utilización del leasing

- **Financiamiento de activos e incorporación de nuevas tecnologías:** permite adquirir bienes de capital con mayores ventajas para las PyMEs sin capital de trabajo suficiente, esto quiere decir que, en un contexto donde el crédito es casi inexistente y los usuarios de bienes de capital necesitan actualizar su tecnología, por ejemplo como ocurre con las PyMEs, el leasing resulta una solución viable.
- **Movilización del capital de trabajo:** permite que no se inmovilice todo el dinero en el capital de trabajo, se compra el bien y se va pagando mientras se usa, con derecho a la opción de compra. Esto es un punto importante que junto al estímulo fiscal, que dependerá de la situación del contribuyente, hace del leasing una modalidad viable, y permite no descapitalizar la empresa.
- **Sustitución de activos obsoletos:** a través de la contratación de un leasing se pueden sustituir todos aquellos activos antiguos que no se utilizan en la actualidad.
- **El propio bien como garantía:** en el caso de que no se cumpla con el pago del canon se tiene como garantía el bien utilizado, el cual es devuelto al prestador.
- **Financiamiento de hasta el 100% de la inversión.**
- **Beneficios impositivos:**
- **Respecto del Impuesto a las ganancias:** un tomador de leasing puede deducir en ganancias la cuota de capital y la cuota de intereses.
- **Respecto del Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas:** el leasing tiene la característica de estar fuera del patrimonio hasta que no lo incorpore definitivamente al pagar la opción de compra. Por lo tanto no se paga sobre ese patrimonio por no tener la propiedad del mismo.
- **Respecto al IVA:** el leasing, como se va pagando en cuotas, no se genera una inmovilización del crédito fiscal al momento de la compra. Pero el mismo tiene una desventaja, ya que hay bienes de capital que pagan el 10,5% del IVA y en este caso se pagaría el 21% de alícuota.



Desventajas de la utilización del leasing:

- Onerosidad de la financiación.

(Fondevila y Galarza consultora, 2019) (Vásquez Soaje, "Mutuo, Lasing, S.G.R." - Unidad 8/2016 - Derecho Provado III - Universidad Nacional de Cuyo, 2016).

8. WARRANT

El warrant es un título de crédito que recibe el dueño de una mercadería cuando la da en custodia a una empresa emisora debidamente autorizada. Contra la recepción de la mercadería, la depositaria emite a favor del depositante dos títulos: un certificado de depósito que acredita la titularidad de la mercadería, y el warrant, que permite acceder al financiamiento dando en garantía las mercaderías depositadas. Ambos documentos pueden circular en forma autónoma, debiéndose registrar obligatoriamente el primer endoso en los libros rubricados que deben llevar las empresas autorizadas.

La Ley 9643 que regula el Certificado de Depósito y Warrants y su Decreto Reglamentario del 31 de octubre de 1914, debe considerarse vigente, y constituye el único mecanismo jurídico en la materia que actualmente se encuentra operable, nace para darle sustento jurídico a las operaciones de crédito mobiliario sobre frutos o productos agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o de manufacturas nacionales depositadas en almacenes fiscales o de terceros.

El warrant está destinado a todos aquellos que integran una cadena productiva y en la medida que resulten propietarios de la mercadería.

Los productos sobre los que recae la operatoria son los agrícolas, ganaderos, forestales, mineros o manufacturas nacionales, como así también las mercaderías de origen extranjero que han sido libradas a plaza como consecuencia de una destinación definitiva de importación para consumo y que se hallan previstas en el Decreto 165/95 (Boletín Oficial 07/02/95).

La seguridad y la agilidad para emplear esta herramienta de crédito la convierten en una alternativa digna de ser utilizada para mejorar el manejo financiero y comercial. (Dr. Juan Carlos Di Scullo).

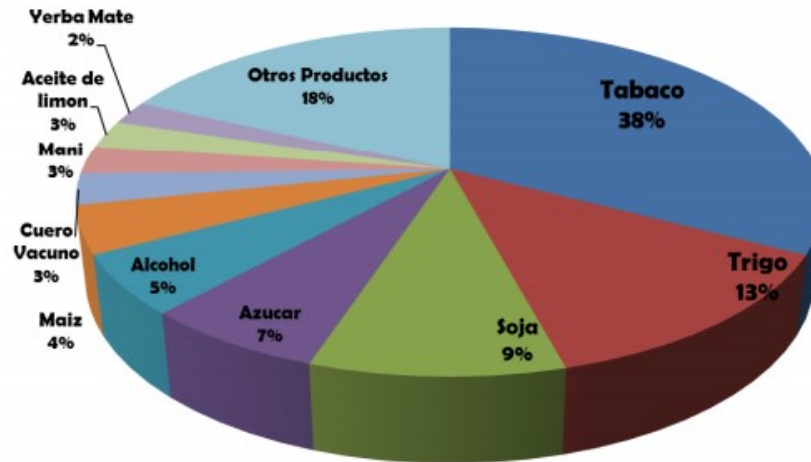
Actualidad del Warrant

En el año 2.018 se emitieron warrants por un total de USD 923.140.281,22. A continuación se exponen gráficos extraídos del Informe Anual 2.018 de la Secretaría de Agroindustria de la Nación sobre la evolución de los warrants en el último tiempo y composición de los mismos de acuerdo al valor mobiliario del que tratan. (Informe Anual 2.018 Secretaría de Agroindustria de la Nación).

EVOLUCIÓN DEL WARRANTS TOTAL ANUAL EXPRESADO EN U\$S	
(2012 - 2018)	
AÑO	TOTAL
2012	\$ 1.438.272.458,00
2013	\$ 1.598.525.850,00
2014	\$ 1.525.029.883,00
2015	\$ 1.632.791.667,74
2016	\$ 1.513.165.647,91
2017	\$ 887.070.594,05
2018	\$ 923.140.281,22



Porcentaje de Participación en Dólares



Productos con mas participacion en Dólares	
Tabaco	32,72%
Trigo	13,11%
Soja	9,27%
Azucar	6,69%
Alcohol	5,51%
Maiz	4,37%
Cuero Vacuno	2,89%
Mani	2,67%
Aceite de limon	2,59%
Yerba Mate	2,17%
Otros Productos	18,01%

En 2.019 el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca a través de la Subsecretaria de Mercados Agropecuarios realizó el lanzamiento oficial del "Sistema de Warrant Electrónico" el cual permitirá dotar de mayor transparencia e información estadística al mercado. La plataforma permite la emisión de warrants y certificados de depósitos electrónicos desde cualquier lugar del país, se debe iniciar a través de la ventanilla única de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), y validar los datos con el CUIT y la Clave Fiscal. Una vez ingresado en el sistema, la empresa emisora de Warrants se encargará de emitir los documentos quedando los mismos pendientes para la firma de sus clientes. (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, 28 de Octubre de 2.019).

9. SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA

La Sociedad de Garantía Recíproca permite que los Socios Protectores constituyan un Fondo de Riesgo que facilita que se libren certificados de garantía que respaldan el acceso de



los Socios Partícipes a mejores opciones de financiación. Los Socios Protectores son personas jurídicas, privadas o públicas, nacionales o extranjeras, que realizan aportes al Fondo de Riesgo de la Sociedad para que los Socios Partícipes sean beneficiarios de certificados de garantía. Estos últimos son las pequeñas y medianas empresas de todo el país que acceden al respaldo de un certificado de garantía que les permite acceder a mejores opciones de financiamiento en plazos, condiciones y tasas.

El fondo de riesgo de estas sociedades está constituido por los aportes de los socios y por el rendimiento financiero de la inversión del propio fondo. Los egresos pueden estar compuestos por pagos por incumplimientos de contratos de garantía y devolución a su vencimiento de los aportes de los Socios Protectores.

El Socio Protector aportante está beneficiado por la deducción del 100% del aporte en la determinación del ejercicio fiscal en el cual efectivizó el aporte. (Garantizar SGR página web).

Para brindar aval a un emprendimiento/empresa las SGR deben verificar todos los requisitos documentales y técnicos que exige la ley de su creación y la normativa de su autoridad de Contralor (Sepyme) para acreditar la condición Pyme y la viabilidad del negocio. También se analizan los tres últimos balances, la composición accionaria, las manifestaciones de bienes, la existencia de deudas y las referencias comerciales. Y en el caso de las empresas jóvenes, y de acuerdo con el tiempo de su existencia, analizan también el plan de negocios, la memoria descriptiva, el listado de clientes, etc.

Las SGR avalan fideicomisos financieros, cheques de pago diferido propios o de terceros, pagarés de terceros, obligaciones negociables PyMEs, préstamos a tasa fija y variable a corto, mediano o largo plazo o a tasa subsidiada; operaciones de leasing, operaciones comerciales a favor de proveedores, obligaciones de hacer ante AFIP, DGI y DGA.(Bolsa de Comercio de Buenos Aires, página web).

10. FIDEICOMISOS FINANCIEROS

Se trata de una herramienta financiera mediante la cual las PyMEs, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria.

Es el instrumento ideal para transformar activos ilíquidos en líquidos y su éxito en la historia del mercado de capitales de PyMEs se debe básicamente a la posibilidad de asociación de PyMEs sectoriales o regionales a efectos de bajar los costos fijos y disminuir el riesgo.



Los bienes fideicomitidos quedan exentos de la acción de acreedores, el inversor no se perjudica ante eventuales inconvenientes y la pyme y su balance quedan fuera del instrumento. De esta manera, aun teniendo dificultades, una empresa con buenos negocios proyectados puede ingresar al sistema.

El hecho de que los bienes fideicomitidos queden separados del riesgo comercial de la empresa, hace que ésta pueda acceder a mejores calificaciones de riesgo y emitir títulos valores garantizando su pago con el flujo de fondos generado por esos activos específicos. La mejor calificación de riesgo y las mejores garantías implican un menor costo de financiamiento para la emisora. Además, los costos para grupos de empresas son menores a los de una emisión individual.

Los bienes fideicomitidos pueden ser cualquier derecho o cosa que pertenezca a la empresa, siempre que sea transferible. La reglamentación que rige a los fideicomisos financieros se encuentra en el Código Civil y Comercial de la Nación y normas de la CNV. . (Bolsa de Comercio de Buenos Aires, página web).

Partes que intervienen:

- El fiduciante agrupa los créditos a transmitir en su condición de acreedor original de tales activos. Su interés en lanzarse a un proceso de titulización (o securitización) puede originarse en la imposibilidad de obtener créditos por las vías convencionales o por no poder acceder a la oferta pública a través de la emisión de títulos propios.
- El fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por el organismo de contralor de los mercados de valores para actuar como fiduciario financiero. Administra la cartera de créditos, efectuando la cobranza de los activos transmitidos y suministra a la BCBA información periódica relacionada con el fideicomiso para su difusión al público inversor.
- Beneficiarios: son los titulares de los títulos emitidos con garantía sobre los bienes fideicomitidos.

11. OBLIGACIONES NEGOCIABLES

Las obligaciones negociables son bonos privados que representan valores de deuda de la empresa que las emite (sociedades por acciones, cooperativas y asociaciones civiles). No implican participación societaria alguna y el inversor es un mero acreedor.

Las pequeñas y medianas empresas pueden emitir estos valores negociables bajo un



régimen simplificado de oferta pública y listado. Este sistema fue creado a efectos que las PyMEs accedan al financiamiento necesario para el desarrollo de sus actividades y proyectos, ya sea para la realización de inversiones o el refinanciamiento de deudas.

Muchas empresas recurren a estos bonos para ampliar capital, mejorar tecnología o implementar proyectos de investigación.

El monto máximo de una emisión de ON Pyme no puede superar, al momento, \$15.000.000 (quince millones de pesos) por empresa. Las emisoras pueden solicitar la autorización de listado de un programa de emisión a colocar en series sucesivas dentro del plazo máximo de dos años de otorgada aquélla. Se podrán colocar series sucesivas parciales siempre y cuando la suma total no exceda el tope de \$ 15.000.000.

Ventajas:

La emisión de ON Pyme para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas cuenta con una serie de ventajas:

- La presentación de información contable básica, una vez autorizado el listado.
- Menor costo financiero total respecto de otras alternativas disponibles.
- Acceso a una gran cartera de inversores.
- La disponibilidad de un canal de financiación, incluso en momentos difíciles de la economía.
- Un sistema de financiación transparente en el que se conoce claramente los componentes esenciales; por ejemplo, la tasa final de una emisión de deuda.
- La posibilidad de estructurar la emisión en función del flujo de fondos y demás necesidades de la empresa, el acceso a nuevos clientes, proveedores y otras fuentes de financiación, como los bancos, que trae como consecuencia la exposición que adquiere la empresa al participar del mercado de capitales. (Bolsa de Comercio de Buenos Aires, página web)

Desventajas:

- Costos relativos al reporte de información financiera al mercado
- La empresa se somete a revelar datos sobre su negocio que, si no fuera por la emisión de las ON, no lo debería hacer. (página web I. P., 2011).

12. FRIENDS, FAMILY AND FOOLS



Las “tres efes”, más conocidas como Friends, Family and Fools, es un término anglosajón que designa la fuente más cercana y accesible a la hora de buscar financiación para emprender un negocio. Amigos, familia y tontos o “locos”. Se trata del primer recurso al que la mayoría de los emprendedores acuden cuando piensan lanzar un negocio y un paso lógico al iniciar la búsqueda de financiación, ya que se trata del entorno más cercano

Las dos primeras efes del trío hacen referencia a los amigos y a la familia del fundador o los fundadores. La última efe, la de los tontos o locos, se refiere a aquellos inversores que sin ser expertos apuestan por el proyecto. Mientras que los amigos y la familia comparten una vinculación emocional y afectiva con el prestatario, los tontos no tienen ni siquiera que conocer previamente al emprendedor, pueden ser simplemente personas que por alguna razón han coincidido con el fundador de la empresa y que han decidido apostar por el proyecto.

Ventajas:

Los amigos y la familia, al ser el entorno más cercano del emprendedor y tener una relación emocional con él, suelen ser más fáciles de convencer de la idoneidad del proyecto que los prestamistas privados. Además, al haber una vinculación afectiva, hacerles ver lo necesario de su participación en el proyecto aportando capital será mucho más fácil.

Respecto a los inversores inexpertos, los “locos”, al no ser inversores profesionales, exigirán menos contrapartidas a la hora de invertir en el negocio y los contratos serán más laxos.

Desventajas

1. Al no ser empresas privadas especializadas en conceder financiación, el capital que podrán aportar no será muy elevado. Si la inversión necesaria para emprender no es muy alta, amigos y familiares pueden ser una alternativa adecuada, pero si se necesita un capital abultado, es probable que éstos sólo puedan aportar una parte. En ese caso, amigos y familiares pueden actuar no tanto como fuente de financiación sino como garantía para que la empresa privada conceda un préstamo, siempre conociendo y analizando los riesgos que supone avalar una operación de este calibre.
2. Aceptar una ayuda de este tipo supone una gran presión porque la otra parte no es una persona desconocida, sino alguien de nuestro entorno y fallarle no implica únicamente problemas legales y deudas, sino enfrentamientos personales. Además, hay que tener en cuenta que si alguien decide aportar dinero, también puede querer formar parte del negocio. Al



principio puede parecer una idea atractiva, pero cabe la posibilidad de que en el futuro, cuando el negocio funcione, sea difícil “deshacerse” de él y suponga un inconveniente en el buen desarrollo de las actividades de la empresa.

3. Los tontos, su falta de profesionalidad y de experiencia en el sector de la inversión no nos traerán los beneficios que sí podrían aportarnos un grupo de inversores experimentados, como puedan ser recomendaciones, contactos, futuras aportaciones de capital y experiencia.

Al tomar esta iniciativa hay que analizar los pros y los contras de recurrir al entorno más cercano y a esos “locos” que apuestan por un negocio sin experiencia previa. (MUY PYMES, página web 2017).

13. FINANCIAMIENTO DE PROVEEDORES

El crédito de proveedores es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago a futuro sin recargos por intereses. En otras palabras, la compañía negocia con su(s) proveedor(es) para abastecerse de insumos sin tener que cancelarlos al contado. Así, queda una deuda pendiente que deberá saldarse habitualmente en 30, 60 o 90 días y donde no se generan gastos financieros. (Westreicher, Economipedia sitio web)

Esta operación puede tener tres alternativas:

- Compra de mayores inventarios, activos no monetarios (bienes y servicios), lo que incrementa los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).
- Negociación de la ampliación de los términos de pago a proveedores obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.
- También se puede dar una combinación de ambos.

De manera general, negociar un crédito con proveedores, supone una fuente de financiación corriente en la empresa, ya que en muchos casos representa un apoyo importante en el ciclo de explotación de la misma, acortando el periodo medio de maduración ya que se puede pagar a los proveedores a un plazo superior al período medio de cobro que mantiene con sus clientes y obtener así liquidez. (Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife).



14. FACTORING

El factoring es una alternativa de financiación a través del cual las empresas pueden transformar en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios. Es una herramienta financiera utilizada para proporcionar liquidez a empresas que venden a crédito, librándola de costosos trámites de cobro, permitiéndole mayor flexibilidad en sus créditos, convirtiendo sus ventas de corto plazo en ventas de contado y lo que es más importante abriéndole nuevas posibilidades de crédito, dado que la vía tradicional de financiación de su capital de trabajo a través de las entidades de crédito, no les permite contar con esta posibilidad. Adicionalmente, le permite a las empresas hacer líquidas sus cuentas a cobrar, reducir los días de cobro de su cartera y en algunos casos, los costos de financiación, lo que podría significar mejores condiciones de precio.

Legislación Argentina

En la legislación argentina, el Factoring o Contrato de Factoraje se encuentra legislado en el Código Civil y Comercial de la Nación dentro del Capítulo 13 del Título IV. Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos. La adquisición puede ser complementada con servicios de administración y gestión de cobranza, asistencia técnica, comercial o administrativa respecto de los créditos cedidos.

En cuanto a los créditos que pueden ser factoreables, es decir el objeto del mismo contrato, se establece que son válidas las cesiones globales de parte o todos los créditos del factoreado, tanto los existentes como los futuros, siempre que estos últimos sean determinables

El contrato de Factoring debe contener:

- Relación de los derechos de crédito que se transmiten: establecer de manera concreta que tipo de créditos se ceden, pautas de determinación, cuales son las condiciones, condiciones comerciales pactadas y demás cuestiones que puedan determinar las características de los créditos.
- Identificación del factor y factoreado: la identificación debe ser suficiente para permitir la correcta imputación de los derechos y obligaciones.
- Datos necesarios para identificar los documentos representativos de los derechos de crédito: Los datos que identifiquen los créditos son indispensables para poder complementar la



determinación del crédito cedido. Pero si el crédito estuviere documentado, debería entregarse también el documento respectivo.

- Importes de los derechos de créditos: esta disposición es complementaria de la anterior y se relacionan con la determinación de la cesión.
- Fechas de emisión y vencimiento de los créditos

También sería óptimo que el contrato también incluyera:

- ✓ Fijación de la comisión
- ✓ Determinación de anticipo (si es que así se pactó)
- ✓ Asunción de los riesgos de incobrabilidad o no
- ✓ Duración o monto máximo del contrato

Modalidades de Factoring

Factoring comercial: La prestación del factoring está a cargo de sociedades comerciales especializadas, sujetas a la regulación del derecho comercial y sin posibilidad de actuar como intermediarios financieros.

Factoring financiero: La prestación del factoring, está a cargo únicamente de entidades financieras sujetas a regulación del derecho bancario y financiero, y por lo tanto, habilitada para actuar como intermediario financiero.

Factoring sin recurso: En las operaciones bajo esta modalidad, el riesgo de cobranza es asumido totalmente por el factor. El cliente solo responde por la existencia y legitimidad del crédito, es decir por el cumplimiento de la prestación que acordó con el deudor y que dio origen al crédito, pero no responde por la solvencia del deudor.

Factoring con recurso: Son aquellas operaciones en las que, si al vencimiento del plazo para el pago del crédito, el deudor no cancela el importe del mismo, el factor puede reclamar el pago tanto al deudor como al cliente que le cedió el crédito, es decir que el cliente responde en caso de insolvencia del deudor. Si el factor hubiere adelantado los fondos, el cedente deberá reintegrar los mismos.



Ventajas y desventajas del Factoring

Ventajas:

- Mejora en la liquidez de la empresa.
- Protección de la posible morosidad, insolvencia o quiebra de los clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- No afecta las líneas de crédito tradicionales que pueda tener la empresa con sus bancos.

Desventajas:

- Costo elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores. (Lugoni, 2019) (CCCN, 2015)

15. FACTURA DE CRÉDITO ELECTRÓNICA

Es un mecanismo ideado para que mejoren las condiciones de financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas y les permita aumentar su productividad, mediante el cobro anticipado de los créditos y de los documentos por cobrar emitidos a sus clientes y/o deudores con los que hubieran celebrado una venta de bienes, locación de cosas muebles u obras o prestación de servicios a plazo.

Sólo pueden ser emisoras de facturas de crédito electrónicas, las micro, pequeñas o medianas empresas, se encuentren o no inscriptas en el Registro de Empresas MiPyME. Es decir, aquellas que no figuren en el listado de Empresas Grandes establecido por la AFIP. Y van a ser receptoras de facturas de crédito electrónicas, las grandes empresas que se hallen dentro del listado obrante en la página de AFIP. Adicionalmente, las PyME tienen la posibilidad de optar voluntariamente por ser receptoras de este tipo de documento, debiendo para ello inscribirse en el Registro de Facturas de Crédito Electrónicas. El Régimen de Factura de Crédito Electrónica MiPyME resultará aplicable para cada uno de los comprobantes que se emitan por un monto total igual o superior a aquellos establecidos en el cronograma de implementación sin considerar los ajustes posteriores por nota de débito y crédito, obrante en la página de la AFIP. Ambas partes deben tener constituido el Domicilio Fiscal Electrónico. Los emisores de factura de crédito electrónica deben registrar una CBU en la Web de AFIP.



Una vez que se notifica en el Domicilio Fiscal Electrónico del receptor que se ha generado una factura, nota de crédito o nota de débito MiPyME el comprador, locatario o prestatario deberá informar la cancelación o aceptación expresa del comprobante electrónico MiPyME, según corresponda, dentro de los 30 días corridos contados desde la recepción de la misma en la Página de AFIP. Transcurrido dicho plazo sin novedades, el comprobante se considerará aceptado tácitamente. Si es aceptado tácitamente la ley convierte automáticamente esa factura en un título ejecutivo y valor escritural. Es decir, deja de ser una simple deuda comercial y se convierte en un valor negociable, a pagar en la fecha de vencimiento. Esto habilita a la PyME que necesite financiación a negociarla a una tasa de mercado en su banco, en su ALyC (Agentes de Liquidación y Compensación) o en una plataforma electrónica. Deja de ser una factura comercial y comienza a ser una factura financiera. (Administración Federal de Ingresos Públicos – Página web).

16. NACIÓN EMPRENDE

Se trata de créditos para microempresa que ofrece el Banco Nación y el destino de esos créditos debe ser específicamente para la adquisición de controladores fiscales homologados, inversiones en general, capital de trabajo asociado a una inversión y para gastos de evolución y capital de trabajo vinculado al giro comercial como único destino. Este crédito es por un monto de hasta \$4.218.750 y se realiza por un plazo de entre 36 a 60 meses. Las garantías deben ser acordes al segmento y en función al monto solicitado. Para que las microempresas puedan adquirir este crédito deben tener una antigüedad mínima de un ejercicio completo si llevan una contabilidad organizada y de un año fiscal completo (enero a diciembre) si no llevan una contabilidad organizada. (BNA, 2019).

17. CROWDFUNDING

El Financiamiento Colectivo es una modalidad de financiación colaborativa de proyectos a través de la web. Básicamente, el crowdfunding consiste en la vinculación de proyectos que buscan financiación con personas que estén dispuestas a apoyarlos. A cambio del aporte económico, el creador del proyecto entrega al patrocinador una recompensa concreta. La primera gran diferencia con los sistemas tradicionales de crédito es que quienes patrocinan o apoyan un proyecto son más que financistas. Antes que nada, son personas interesadas en el proyecto y por ende asumen diferentes niveles de compromiso con el desarrollo del mismo. (Mercado de Innovación Argentina).



Dentro de la Ley 27.349, sancionada el 19 de Marzo de 2.017, se establece en su Título II la regulación de los sistemas de financiamiento colectivo como un régimen especial de promoción para fomentar la industria de capital emprendedor, la Comisión Nacional de Valores es la autoridad de control, reglamentación, fiscalización y aplicación de estos sistemas.

Los participantes y el desarrollo del sistema se puede resumir de la siguiente manera:

Un emprendedor de financiamiento colectivo, que puede ser una persona humana o jurídica presenta un proyecto de financiamiento colectivo con la finalidad de obtener fondos del público inversor para su desarrollo. Los proyectos se presentan en las plataformas de financiamiento colectivo las cuáles son sociedades anónimas autorizadas, reguladas, fiscalizadas y controladas por la Comisión Nacional de Valores cuyo objeto principal es el de poner en contacto, de manera profesional y exclusivamente mediante portales web u otros medios análogos, a una pluralidad de personas humanas y/o jurídicas que actúan como inversores con personas humanas y/o jurídicas que solicitan financiación en calidad de emprendedores de financiamiento colectivo. Las únicas formas de participación de los inversores en un proyecto de financiamiento colectivo serán a través de:

- I) La titularidad de acciones de una sociedad anónima (S.A.) o sociedad por acciones simplificada (SAS), teniendo en especial consideración en ambos casos aquellas sociedades que dentro de su objeto prevean adicionalmente generar un impacto social o ambiental en beneficio e interés colectivo.
- II) Adquisición de préstamos convertibles en acciones de una sociedad anónima (S.A.) o de una sociedad por acciones simplificada (SAS)
- III) La participación en un fideicomiso.

En todos los casos, tales participaciones en un proyecto de financiamiento colectivo deberán ser concretadas on line a través de una plataforma de financiamiento colectivo, con la finalidad de destinar fondos a un proyecto de financiamiento colectivo. (Ley 27.349 19 de Marzo de 2.017)

En los últimos años se ha vuelto popular esta herramienta para la creación de Crowdfunding Inmobiliarios, en los que las personas pueden canalizar sus ahorros a través de un fideicomiso iniciando proyectos inmobiliarios los cuáles se desarrollan o alquilan y, al haber obtenido apreciación el inmueble, el mismo se vende y se distribuyen las potenciales utilidades. (Crowdfunding inmobiliario página web)



Concluyendo, en la Argentina existen numerosas alternativas de financiamiento viable para las PyMEs las cuáles son necesarias para el desarrollo normal de sus tareas y el crecimiento a largo plazo. El principal problema que se identifica son los elevados costos que se deben incurrir para acceder al financiamiento disponible en el mercado. Destacamos la importancia del Estado y las entidades financieras en relación a las opciones disponibles para financiar una PyME ya que estos son los principales prestadores de servicios financieros.



CAPÍTULO III

INCONVENIENTES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO

En el presente capítulo se describe la situación del financiamiento en las PyMEs de Argentina y particularmente en San Rafael durante el año 2019. Para el desarrollo del mismo se realizaron entrevistas a PyMEs del departamento y a una reconocida entidad financiera, mediante las cuales se obtuvo información sobre la manera en que las empresas obtienen financiamiento tanto para cumplir con sus obligaciones corrientes como para realizar actividades de inversión, qué puntos tienen en cuenta al momento de elegir entre las distintas opciones que existen, los requisitos que les solicitan las entidades financieras y las dificultades que se presentan a la hora de acceder a los créditos.

Situación actual de las PyMEs con relación al financiamiento

Si se tiene en cuenta a Selva Domínguez, M. y Giner Manso, Y. (1999), los recursos financieros son aquellos que nos posibilitan la existencia de la empresa, ya que estos recursos son los que se necesitan para adquirir activos con el objetivo de fabricar un producto o brindar un servicio. También se precisan para cubrir el período de tiempo existente entre la compra de los insumos y el cobro de los pagos de los clientes. Por lo tanto, la falta de fondos atenta contra el crecimiento de las empresas sobre todo en las PyMEs debido a que son, en su gran mayoría, de mano de obra intensiva (es decir que se requiere un constante flujo de efectivo, para realizar compras, pagos y contrataciones a tiempo). Por ende, dicho problema repercute negativamente sobre el desarrollo de una región.

Los mismos autores, en cuanto al origen de los fondos, reconocen dos fuentes: interna y externa. La primera, se corresponde con recursos aportados por los propios dueños y con los generados por la propia empresa, llamada comúnmente reinversión de utilidades. El origen externo se materializa en forma de deuda como por ejemplo obtención de recursos mediante la utilización de las fuentes de financiamiento nombradas en el Capítulo II o la apertura del capital. Entre las fuentes mencionadas, el origen interno junto con la toma de deuda fundamentalmente bancaria, constituyen las formas en que las pequeñas y medianas empresas financian su actividad. La apertura del capital no representa una opción atractiva para este tipo de empresas debido al gran tamaño y requisitos necesarios para hacer oferta pública de sus acciones, además del riesgo que conlleva permitir el ingreso de personas externas al funcionamiento habitual de la PyME. A pesar de ello, acceder al financiamiento bancario no resulta una tarea fácil. (Biblioteca Digital UNCuyo – Tesis Los problemas de Financiamiento en las PyMEs).



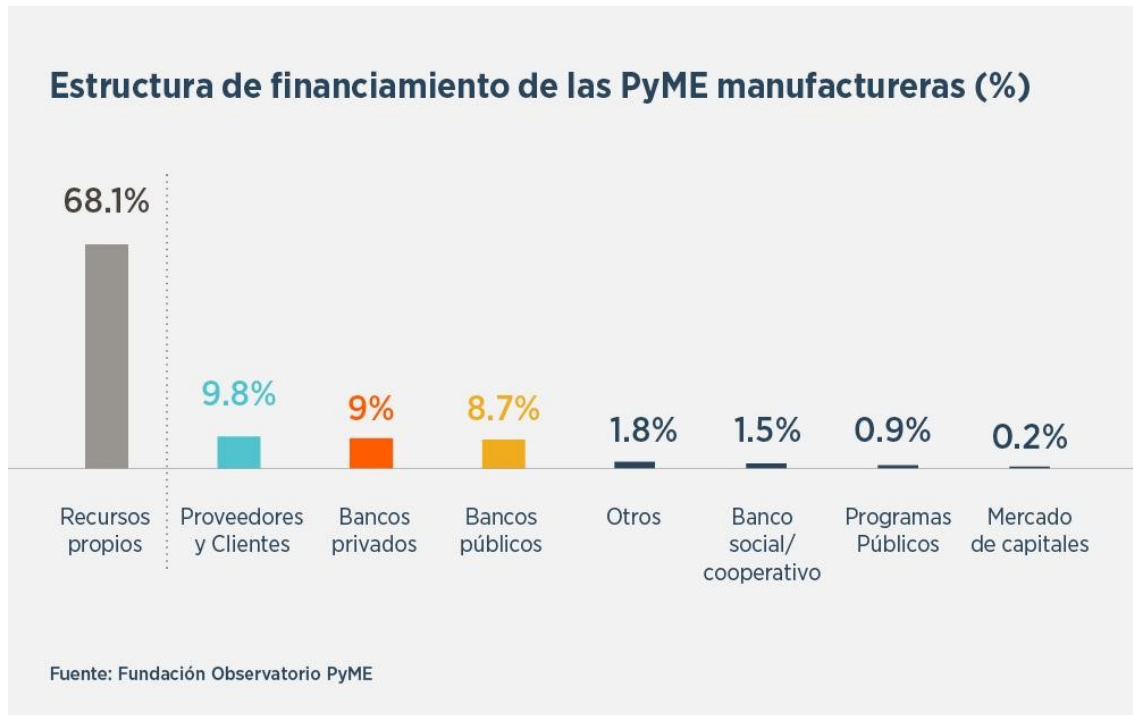
En la Argentina las PyMEs están pasando por un momento complicado debido a las condiciones económicas del país, la inflación eleva sus costos y disminuye sus márgenes de utilidad, la presión tributaria sigue siendo un problema que cada vez se torna mayor. Por el lado de la demanda, los consumidores al tener menos recursos consumen sólo lo necesario y esto disminuye las ventas de las empresas.

Para atenuar los anteriores problemas las empresas necesitan recursos y un medio para conseguirlos, ahí es cuando el financiamiento se vuelve un factor clave en la vida de la empresa ya sea para atender costos corrientes como puede ser el sueldo de los empleados, o a largo plazo para construir una nueva fábrica. El financiamiento en la empresa es un tema que trae complicaciones, se necesita un plan adecuado y una buena estructura que lo soporte.

Según la Fundación Observatorio PyME (FOP), la cual es una entidad sin fines de lucro cuya misión es promover la valorización cultural del rol de las PyMEs en la sociedad, la investigación microeconómica aplicada, las políticas públicas de apoyo al desarrollo productivo y las cadenas de valor también son una fuente de financiamiento. La misma dice que los proveedores y clientes forman parte de las entidades que financian a las PyMEs manufactureras como también los bancos públicos y privados. Según los datos relevados por la FOP se observa que estas empresas financian el desarrollo de su actividad en un 9% con bancos privados, un 8,7% con bancos públicos y un 9,8% mediante créditos de sus proveedores y clientes. Esta fundación destaca que en un país donde el sistema bancario es muy pequeño, se debería promover el rol financiero de las cadenas de valor.

La información técnica y comercial que se maneja en el interior de la cadena de valor permite que este financiamiento sea en mayor medida el más utilizado por parte de las PyMEs, reduciendo la posibilidad de tener que llevar a cabo un contrato con algún ente privado como lo es un banco. Además, las relaciones que se mantienen con proveedores y clientes abarca a todas las PyMEs que se encuentran llevando a cabo su actividad, mientras que la relación de estas últimas con los bancos y otras entidades financieras abarca solo a un tercio de ellas. Las cadenas de valor por lo tanto son una fuente de financiamiento importante para este tipo de empresas.

Más allá de la importancia del financiamiento por parte de los proveedores y clientes, la mayor fuente de financiamiento para poder solventar las necesidades de las empresas se da por fondos de los propietarios de las PyMEs o la reinversión de utilidades: como se muestra en el gráfico es un 68.1% del financiamiento total.



(Fundación Observatorio PyME - 26 de agosto 2019 “Las cadenas de valor no financian a las Pyme” ... MITO)

De acuerdo con el Informe del Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina, a diciembre de 2019, los altos niveles de las tasas de interés (+ 50% sólo en adelanto en cuenta corriente), afectaron la disponibilidad del crédito y los préstamos al sector privado, así como las posibilidades de inversión. Además, de acuerdo al informe “Emergencia pública” y Perspectivas 2020 para las Pyme, de la FOP a diciembre de 2019, el 30% de las empresas del sector industrial manufacturero afrontaba deudas por aproximadamente 200 mil millones de pesos. De acuerdo con los datos oficiales, el total de las pequeñas y medianas empresas se hallaba en situación de deuda con entidades bancarias, por un monto cercano a los 400 mil millones de pesos a octubre de 2019, mientras que las deudas con AFIP sumaban 150 mil millones.

Asimismo, de acuerdo con la información del FOP, el 47% de las deudas del sector PyME industrial se concentraba en la cadena de valor (mayormente con proveedores), y un 27% respondía a deudas fiscales con los distintos niveles de gobierno, mientras que el financiamiento bancario adeudado, privado y público, conformaba el 18%.

Paralelamente, conforme a los datos de Fundación Observatorio PyME, el conjunto de las empresas que tienen entre 10 y 249 empleados ocupados del sector industrial manufacturero hacen frente a una deuda de aproximadamente 200 mil millones de pesos (estas firmas componen el 30% de las empresas de la industria manufacturera y el 20-25% de las PyMEs del país).

Gráfico 2 – Estructura del stock de deuda de las PyME manufactureras



Fuente: Encuesta Estructural a PyME 2019, Fundación Observatorio PyME.

La deuda mencionada anteriormente de 200 mil millones de pesos de las PyMEs está conformada de la siguiente manera:

- 47% cadenas de valor (en mayor medida proveedores, con un 43%, es decir, unos 86 mil millones);
- 27% en deudas sociales y fiscales de los distintos niveles de gobierno (54 mil millones de pesos);
- 18% financiamiento bancario adeudado privado y público (36 mil millones);
- 2% proveniente de algún banco de tipo cooperativo o social;



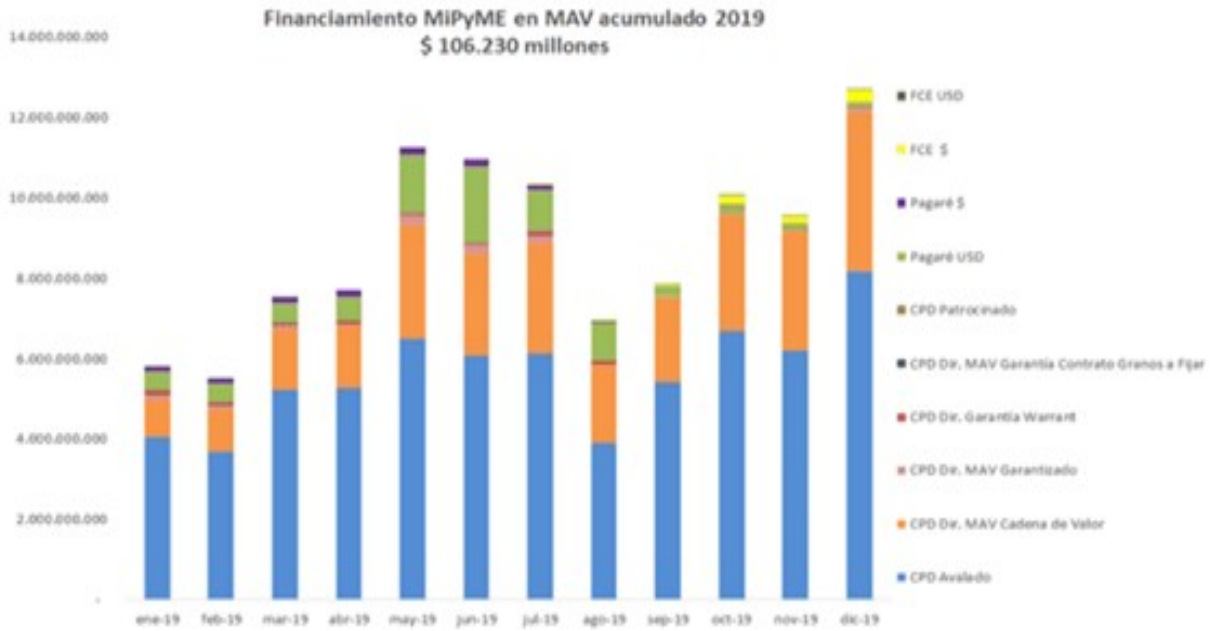
- Sólo representan un 1% las deudas adquiridas vía mercado de capitales, al igual que los programas públicos;
- Las deudas con los propios socios alcanzan un 3% del stock total;
- Ingresa aproximadamente un 2% de una variedad de financiadores, pero comúnmente entidades financieras no reguladas como prestamistas individuales y similares. (Informe de inclusión financiera 2019 - BCRA - 22 de noviembre de 2019) (Diario San Rafael 13/12/2020).

A pesar de la inestabilidad del mercado de capitales debido a la espera del canje de la deuda pública el financiamiento de las PyMEs en el mercado aumentó un 142% durante el año 2019 con respecto al año anterior según los datos provistos por el Mercado Argentino de Valores (MAV). El porcentaje surge de examinar la magnitud acumulada de pagarés, facturas de crédito electrónicas y cheques de pago diferido.

En particular los cheques avalados por Sociedades de Garantía Recíproca tuvieron una suba del 108%, representando en diciembre un record mensual por \$8.176 millones. La tasa promedio utilizada para el descuento de estos cheques avalados bajó durante los últimos tres meses del año en forma consecutiva, ubicándose cercano al 30% en el mes de diciembre.

Considerando que el año al que nos referimos no ha sido sencillo para el mercado de capitales, éste ha sido una figura importantísima para dar respuesta a las necesidades financieras de las pequeñas y medianas empresas que, actualmente sufren la tensión financiera de una manera muy notable. “Todos los días a través del Mercado Argentino de Valores se fondean miles de PyMEs, es decir, dinamizamos el financiamiento para el sector que representa al 90% de las empresas argentinas que al mismo tiempo son las generadoras del 70% del empleo” dice Fernando Luciani, director ejecutivo y CEO del MAV en una nota realizada por Diario El Cronista. A su vez, remarcó también haber superado el objetivo que tenían desde MAV: alcanzar los u\$s 1.000 millones en financiamiento para las pequeñas y medianas empresas.

El crédito requerido por las PyMEs durante el año 2019 se debe en gran medida al deterioro que éstas registran en sus variables financieras y económicas, por lo que necesariamente acceden al financiamiento para la obtención de capital de trabajo. La baja en las tasas del mercado durante el año dio lugar a que las pequeñas y medianas empresas tuvieran mayor capacidad de acceso mediante la negociación de cheques de pago diferido, por ejemplo, y así sobrellevar la situación que atravesaban.



El descuento de cheques de pago diferido: tuvo una suba interanual del 124%, por lo que el mercado de capitales es una importante alternativa elegida por las PyMEs para financiarse.



Las distintas tasas favorables que ofrece el mercado de capitales y principalmente las Sociedades de Garantía Recíproca, han llevado a las PyMEs a optar en mayor medida por financiamiento mediante el descuento de cheques como herramienta principal, dejando de lado

el financiamiento a través de los Bancos, lo que según datos del Banco Central de la República Argentina disminuyó en términos reales durante el año 2019.

Pagarés Avalados: las tasas de este segmento sufrieron una suba importante durante el año 2019, por lo que su negociación fue sólo 4% mayor con respecto al año anterior, manteniendo un plazo promedio de 180 días.

Fondos comunes PyMEs: estos fondos de inversión finalizaron el año 2019 con un total de \$43.577 millones, con un crecimiento del 96% con respecto al año anterior. Este porcentaje se compone en un 40% por incremento en las suscripciones netas y el resto por la rentabilidad obtenida durante el año. Dichos fondos cierran el año ocupando el cuarto puesto como herramienta utilizada en el mercado, siendo destinados a la compra de activos que financien a PyMEs.



Factura de crédito electrónica: como ya se explicó en el capítulo anterior esta factura sirve como financiamiento para las empresas que están adheridas al sistema de facturación, según lo establece la Secretaría de Simplificación Productiva. La tasa de negociación de esta



herramienta para el financiamiento pyme alcanzó el 52% en el mes de diciembre, con más de 680 facturas negociadas. (MERCADO DE CAPITALES – DIARIO EL CRONISTA)

Inconvenientes detectados en San Rafael

Con el objetivo de conocer la situación de financiamiento en la ciudad de San Rafael se buscó información a través de entrevistas realizadas al Gerente de la sucursal local del Banco Santander Río y a diferentes empresarios, y así poder interiorizarnos en la situación particular de cada uno en cuanto a los distintos tipos de financiamiento que existen, cuáles son los más utilizados y las exigencias que se necesitan para obtenerlos.

En la entrevista realizada en el Banco Santander Río, el gerente del mismo comentó que las principales formas de financiamiento que ofrece a sus clientes son préstamos, descuento de cheques, acuerdo en cuenta corriente, súper préstamo PyME, leasing, entre otros. Generalmente ofrecen préstamos específicos para MiPyMEs, los mismos pueden ser utilizados para diferentes fines como por ejemplo para pago de sueldos, capital de trabajo, adquisición de nuevas tecnologías, inversiones.

El Súper Préstamo PyMEs es una línea de crédito especialmente pensada para cubrir las necesidades de la PyME, eligiendo que se adapte de la mejor forma al negocio, sistema francés, alemán o Bullet (a sola firma con cuota única).

Para personas jurídicas se exigen los siguientes requisitos para solicitar el súper préstamo PyME:

- Constancia de inscripción de AFIP.
- DNI de los accionistas y sus cónyuges.
- Estatuto social.
- Último Balance.
- Detalle de los productos y/o servicios que comercializa.
- Fecha de inicio de la actividad.

En cuanto a los préstamos para poder pagar sueldos se solicita presentar certificado MiPyME vigente, y los Formularios F931; para adquirir nuevas tecnologías se debe verificar que se condiga con la cantidad de empleados que se consideran para ser una PyME, su actividad y que pueden hacer el trabajo; y para la compra de bienes se debe presentar factura proforma del



equipamiento a comprar. Además, para que una PyME pueda tomar un préstamo debe estar calificado en el Banco como PyME. Si no está calificada se brinda la lista de documentación a presentar (documentación económico-financiera de la PyME).

Dentro de los financiamientos que existen se puede financiar todo lo que sea hardware destinado a que los empleados puedan realizar tareas de teletrabajo, como por ejemplo: notebook, telefonía fija digital, UPS, periféricos, handsets, módems, servidores, entre otros. Además, se pueden utilizar para comprar bienes de capital (para aumentar la productividad de la PyME), maquinarias en general, camiones, tractores, ganado, utilitarios. Otra alternativa viable que ofrece la institución financiera es realizar un contrato de leasing sobre los mismos bienes.

Al indagar sobre los inconvenientes a la hora de acceder al financiamiento, el Sr. Lucas Grant, Gerente del Banco, comentó que existen dos grandes trabas, por un lado los requisitos exigidos por el banco y por el otro las tasas que impone el sistema financiero. Sostiene que los motivos por los que las PyMEs solicitan préstamos son para cancelar otra deuda, o porque tienen una oportunidad muy grande como por ejemplo descuentos de proveedores. En cambio, para bienes de capital es más difícil que se solicite porque el préstamo se devuelve en un lapso de tiempo más largo y el mismo se vuelve muy oneroso ya que las tasas a las que financia el Banco son altas. En cuanto a préstamos para capital de trabajo prácticamente no hay crédito.

Cuando una PyME se interesa por solicitar un préstamo lo suele hacer al plazo más corto posible para no pagar intereses tan altos, el que gestiona a largo plazo es porque no puede afrontar una cuota de corto plazo. Para las PyMEs prácticamente no existe crédito privado, en cambio para las personas humanas sí, el dueño de la empresa se financia con un Ahora 12 o con un Ahora 18 para poder comprar mercaderías y/o materiales.

En el año 2019, las tasas de interés que cobraban los Bancos al financiar a las empresas eran muy elevadas; esto se debió a que el gobierno dispuso que para que no subiera la inflación, se debían eliminar de la economía los excedentes. Para lograrlo, el Banco Central de la República Argentina dejó de emitir moneda y todo el exceso de circulante que había se invertía en LEBAC pagando por esas letras, tasas del 70 – 80% anual. Esto hizo que los Bancos salieran a captar depósitos de Plazo Fijo pagando al público un 65% de tasa, y así compraban LEBAC sin riesgo al 80%. El objetivo de esto era que los pesos no estuvieran en la calle y se concentraran en los bancos.



En consecuencia, el Banco cobraba tasas elevadas al prestar el dinero ya que había un riesgo más alto de que no lo devolvieran, por ejemplo por una cesión de cheques los bancos le cobraban a las PyMEs un 90% anual.

Por otra parte, se realizó una entrevista a una de las PyMEs más importantes de San Rafael, Plastiandino Sociedad Anónima. Esta empresa familiar creada en el año 1972 se dedica a la fabricación y comercialización de envases flexibles plásticos, emplea a más de 135 personas y se encuentra en constante crecimiento, buscando realizar inversiones en compra de maquinarias de última generación con el objetivo de mejorar su producto final y crecer en el mercado. Sus principales clientes son empresas muy reconocidas del país las cuales confían en la calidad de los productos de Plastiandino y su forma de hacer negocios. La entrevista se realizó con la gerente financiera y de administración, la Señorita Noemí Parra.

La gerente sostiene que conocen todos los medios de financiamiento que se detallaron en el Capítulo II del presente trabajo y tienen bien en claro las razones por las cuales descartan algunas de estas alternativas de financiamiento al momento de tomar decisiones. Los principales problemas que se detectan al momento de solicitar financiamiento a entidades bancarias privadas son:

- La falta de inmuebles o maquinarias para otorgar en garantía al momento de solicitar un crédito. Esto es uno de los requisitos principales que piden las entidades financieras, si la empresa tiene varios de sus inmuebles o maquinarias hipotecados o prendados se convierte en un obstáculo para acceder a conseguir un crédito.
- Falta de estructura administrativa e información. Si la compañía no tiene una estructura administrativa sólida, capaz de emitir balances mensuales o trimestrales y sin orden interno, se hace muy difícil acceder a proporcionar la información que las entidades financieras les exigen a la hora de tomar un préstamo. Al momento de presentarse en una entidad financiera para pedir un préstamo, la misma solicita el último balance anual cerrado, las últimas 6 Declaraciones Juradas del Impuesto al Valor Agregado y de las Leyes Sociales, el certificado PyME, la última Declaración Jurada del Impuesto a las Ganancias, Declaración Jurada de deuda bancaria, últimas ventas realizadas, información post cierre de balance la cual incluye datos sobre las cuentas por cobrar y pagar, el inventario de mercaderías y el saldo de las cuentas corrientes bancarias.



- Agilidad de la empresa a la hora de solicitar crédito. Una de las cuestiones más importantes para lograr acceder a préstamos que tengan buenas tasas es la agilidad de la compañía para presentarse en un banco a solicitar un préstamo. Las ofertas son limitadas y por cupos y si la PyME no tiene en orden la información requerida y tarda en presentarse ante la entidad financiera, sus chances de conseguir crédito bajan drásticamente.
- Onerosidad excesiva de las tasas de interés de los préstamos. Por más que una empresa cumpla con los requisitos y exigencias para acceder al crédito, durante el 2019 las tasas que se manejaron en entidades financieras eran muy altas, haciendo que cualquier proyecto de inversión fuera casi inviable.

Una de las opciones más utilizada es el descuento de cheques en la Bolsa de Valores debido a que tienen las tasas más bajas de descuento del mercado y beneficios impositivos como la exención de la operación del impuesto de sellos. El financiamiento por parte de proveedores también ocupa un rol muy importante dentro de la empresa, si se logra que el plazo de pago de las deudas sea mayor que el plazo de cobro de los créditos por ventas, entonces uno se estará financiando con la diferencia de días entre un ciclo y el otro.

La compañía realiza una constante comparación entre las distintas opciones de financiamiento, y la decisión de optar por una opción o la otra radica generalmente en los costos que tienen cada una de las opciones y las ventajas impositivas que tenga una de las alternativas (por ejemplo, al comparar el financiamiento mediante factura de crédito electrónica con el descuento de cheques se logra identificar una ventaja a favor del segundo, en el descuento de cheques cuando el cliente hace entrega de los valores también entrega los certificados de retención de la operación por lo que la empresa vendedora puede utilizar esas retenciones en sus Declaraciones Juradas de impuesto, en cambio con la factura de crédito electrónica los certificados de retención se reciben al vencimiento de la misma).

Con relación a la operatoria para solicitar un crédito para inversión, las entidades financieras suelen pedir el flujo de fondos del proyecto detallado y explicado mediante una presentación, luego proceden a realizar preguntas sobre el proyecto y la viabilidad del mismo (estas preguntas son fáciles de contestar siempre y cuando la empresa esté ordenada y tenga acceso a la información de manera rápida). Es común cuando el proyecto de inversión es grande que varios bancos se junten para financiarlo.



Especial atención se debe tener en el financiamiento público y las líneas que se ponen a disposición. Cuando el proyecto es grande, sin el apoyo de un programa específico de financiamiento público que tenga una tasa de interés baja o el subsidio por parte del Estado de la tasa de interés de una entidad bancaria privada, sería imposible realizarlo. Al momento de solicitar un crédito en el cual el Estado se encuentra como parte involucrada, los requisitos y controles se hacen mayores tanto en lo previo a la adjudicación, en el durante de la evolución del proyecto y a posteriori. También se hace hincapié como gran ayuda para las PyMEs la entrega por parte del Estado, tanto provincial como nacional, de aportes no reembolsables con destino específico.

Conforme con la Cámara de Comercio de San Rafael según reunión realizada entre el directorio del mismo, formado por empresarios importantes de San Rafael, y el gerente del Banco Nación Argentina, la realidad del departamento es complicada, las tasas de interés, la inflación, las particularidades para el comercio por ser ciudad de frontera y otros aspectos que requieren atención. El crecimiento del turismo y la ganadería necesitan acompañamiento para continuar con su proyección, el agro requiere el apoyo para tener la posibilidad de sobrevivir a años y años de medidas que no han logrado revertir la crisis que atraviesa. Lo que se necesita es velocidad en la reacción para las economías regionales, y mayor comunicación para acercar estas realidades de los distintos departamentos de la provincia.

Los empresarios de San Rafael afirman que hoy sufre la PyME y no hay líneas de financiamiento útiles. Los créditos disponibles pueden alentar el consumo, sin embargo no hay financiamiento para capital de trabajo acorde a la realidad de las empresas". También expresan que el sector privado hace su esfuerzo, un gran esfuerzo por mantener los puestos de trabajo, por continuar la actividad pero con el alto costo de la descapitalización, el estancamiento en la innovación y equipamiento y la pérdida de stock.

En conclusión, los principales inconvenientes que tienen las PyMEs para acceder al crédito radican en las altas tasas de interés que tienen las entidades financieras, los requisitos de información que se les solicita al momento de pedir un préstamo y las líneas de crédito que se encuentren disponibles cuando la empresa necesita financiamiento. Se destaca la importancia del Estado desde las líneas de financiamiento que emite para que las PyMEs puedan acceder a un crédito razonable y lograr llevar a cabo un proyecto de inversión que permita una expansión del negocio. Actualmente las líneas de financiamiento disponibles están enfocadas en el capital de trabajo y de corto plazo, para proyectos de inversión a largo plazo no existen opciones con tasas que sean viables.



CONCLUSIÓN

Al comienzo del trabajo nos planteamos como hipótesis que la falta de conocimiento de las PyMEs de la existencia de diversas líneas de crédito y alternativas produce que accedan siempre a los mismos. Nuestra hipótesis no se vio confirmada por nuestra investigación ya que concluimos que las PyMEs suelen estar bien informadas sobre las distintas alternativas de financiamiento disponibles y lo que hace que generalmente accedan a las mismas fuentes para financiarse es la falta de atractivos y beneficios que tienen algunas de estas fuentes, más que nada desde el aspecto impositivo y de costos. También cabe aclarar que de acuerdo a la magnitud de la PyME son las posibilidades de financiamiento y distintas alternativas a las que pueden acceder.

Al finalizar el informe pudimos observar las dificultades que tienen las PyMEs para acceder a un financiamiento lógico y que puedan afrontar. Las trabas que pone el sistema financiero para prestar créditos es un problema global que afecta a toda la economía ya que las PyMEs representan un alto porcentaje del PBI nacional, son la mayor generadora de fuentes de empleo y el motor de la economía. Cuando no pueden acceder al crédito, ya sea para gastos de corto plazo o para inversiones de largo plazo, la economía no crece, se reducen los puestos de trabajo y la frustración de la empresa al no contar con la ayuda necesaria hace que piensen dos veces la próxima vez que intenten pedir un crédito.

Para adentrarnos en el tema realizamos entrevistas a PyMEs y a una entidad financiera del medio, en base a los cuales, concluimos que las entidades financieras a pesar de que tienen líneas especiales dedicadas a las PyMEs sus créditos no poseen las condiciones necesarias para hacer que las empresas lo vean como algo posible a lo que puedan acceder, además de esto admiten que no existe posibilidad de financiamiento alguno para empresas que tienen pocos años de experiencia o recién creadas. Por el lado de las PyMEs concluimos que no se sienten apoyadas ni soportadas por el Estado Nacional, las entidades financieras les piden tantos requisitos, documentación e información que cuando juntan lo necesario ya no necesitan más el crédito porque perdieron la oportunidad. Una de las opciones más utilizadas por las PyMEs es el financiamiento del proveedor, como un efecto dominó el que quiere vender debe darle opción de financiamiento al que debe comprar y este a su propio comprador hasta llegar a la última pieza.



La situación actual del país afecta totalmente a las PyMEs, la inestabilidad y la variación del dólar hacen complicado el financiamiento en el exterior, lograr competitividad dentro de su actividad y sus expectativas de crecimiento.

Hacemos énfasis en la necesidad de un cambio en las políticas crediticias de los bancos, ayudado por políticas generales del Estado Nacional que tengan como prioridad exclusiva el crecimiento y aliento para que las PyMEs desarrollen sus actividades más fácilmente ya que son el principal creador de puestos de trabajo del país, más aún en este contexto de cierre de empresas y desempleo. Cuando las PyMEs más necesitan el apoyo de las entidades financieras debido a que están pasando por un mal momento, no se sienten acompañadas, en cambio cuando la actividad de la empresa es próspera y se encuentra en crecimiento, las oportunidades de financiamiento y ofertas por parte de los bancos sobran.

Destacamos el ímpetu y la capacidad de las PyMEs para hacer frente a las condiciones adversas del país, siempre con el intento de salir hacia adelante aun sin contar con la ayuda lógica y necesaria que deberían tener.



BIBLIOGRAFÍA

AFIP. (s.f.). *AFIP*. Obtenido de <https://www.afip.gob.ar/sitio/externos/default.asp>

Allo, A. C. (2014). *Financiamiento de pymes: riesgo crediticio, oferta y demanda*. Buenos Aires, Argentina: UADE.

ARGENTINA, B. C. (22 de Noviembre de 2019). *Informe de inclusión financiera 2019 - BCRA*. Obtenido de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/iif0119.pdf>

Banco Santander Rio. (s.f.). *Banco Santander Rio sitio web*. Obtenido de <http://www.santanderrio.com.ar/banco/online/pymes-advance/financiacion/financiacion-de-capital-de-trabajo/anticipo-de-cupones>

Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (s.f.). *Bolsa de Comercio de Buenos Aires sitio web*. Obtenido de <http://www.bcba.sba.com.ar/financiarse/pymes/sociedades-de-garantia-reciproca/>

Cabia, D. L. (2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>

CÁMARA. (s.f.). *CÁMARA sitio web*. <http://www.creacionempresas.com/recursos-para-la-empresa/financiacion-ajena/creditos-con-proveedores>.

Canales, C. G. (2016). *Tipología Contractual Asocativa*. San Rafael, Mendoza.

Canales, G. (s.f.). *Informe de certificaciones profesionales*.

Canales, P. C. (2016). *Tipología Asociativa*. San Rafael, Mendoza.

Canales, P. M. (2019). *Sociedades no constituidas según los tipos previstos por la Ley General de Sociedades Argentina*.

Chiavenato, I. (1993). *Iniciación a la Organización y Técnica Comercial*. Mc Graw Hill.

Clasificación PYMES. (2019). Obtenido de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/>

Código Civil y Comercial. (2015). Agosto.

Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 168. (2015).



Coremberg, A. (30 de Noviembre de 2019). *LA NACION*. Obtenido de Pymes Argentinas:

<https://www.lanacion.com.ar/economia/pymes-argentinas-una-propuesta-politicamente-incorrecta-nid2310647>

Dr. Juan Carlos Di Sciuolo, C. L. (s.f.). *Alimentos Argentinos sitio web*. Obtenido de

<http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/revista/ediciones/26/Warrant.htm>

Económica, E. (s.f.). *Sectores económicos*. Obtenido de Sectores económicos:

<https://enciclopediaeconomica.com/sectores-economicos/>

Empresa, C. (s.f.). *Concepto Empresas*. Obtenido de <https://concepto.de/empresa/>.

Enciclopedia Juridica. (2014). *Enciclopedia Juridica sitio web*. Obtenido de

<http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/descuento-bancario/descuento-bancario.htm>

Factoring Asociacion . (s.f.). *Factoring Asociacion sitio web*. Obtenido de

<http://www.factoringasociacion.com/factoring/normativa-contable-del-factoring/1188>

Garantizar SGR. (s.f.). *Garantizar SGR sitio web*. Obtenido de

<http://www.garantizar.com.ar/espanol/socios>

inmobiliario, C. -C. (s.f.). *Crowdfunding inmobiliario*. Obtenido de

<https://www.crowdium.com.ar/como-invertir#proceso>

Ley de Cooperativas N° 20337 . (1973). Argentina.

Ley de Mutuales N° 20321. (1973).

Ley de Tarjeta de Crédito N° 25065. (1999).

Ley N° 27349 Apoyo al capital emprendedor. (2017).

Muypymes. (2017). *Muypymes sitio web*. Obtenido de

<http://www.muypymes.com/2015/08/31/friends-family-and-fools-el-primer-recurso-del-emprendedor-que-busca-financiacion>

MIPYME, F. O. (26 de agosto de 2019). Obtenido de Las cadenas de valor no financian a las Pyme....MITO: <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/las-cadenas-de-valor-no-financian-a-las-pyme-mito/>



Miranda, M. L. (2013). *TESIS*. Obtenido de LOS PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES: https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf

Nación, S. d. (2018). *Secretaría de Agroindustria de la Nación*. Obtenido de https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/warrants/publicaciones/_archivos/181200_Warrant%20Informe%20anual%202018.pdf

Oca, J. M. (2018). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

Pallares Zoilo, R. D. (2005). *Hacer Empresa: Un Reto, de Cuarta Edición*, . Fondo Editorial Nueva Empresa, Pág. 41.

Pesca, M. d. (28 de Octubre de 2019). *Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-lanzo-el-sistema-de-warrant-electronico>

Portal PYME. (2019). Obtenido de Portal PYME:
<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>

Productivo, M. d. (s.f.). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de Argentina.gob.ar:
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/beneficios>

Rafael, C. d. (10 de mayo de 2019). Obtenido de <https://camarasanrafael.com.ar/noticias/lacamara-de-san-rafael-se-reunio-con-el-presidente-del-banco-nacion/>

Rafael, D. S. (13 de Febrero de 2019). *Pymes mendocinas acumulan tres años sin crecimiento*. Obtenido de <https://diariosanrafael.com.ar/pymes-mendocinas-acumulan-tres-anos-sin-crecimiento-231187/>

Resolución General 220/2019 . (2019). Obtenido de Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo:
http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/RES_103000103_2017_03_30

Rocha, G. d. (2001). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Mc Graw Hill.

Rodriguez, A. (20 de mayo de 2018). Actividades primarias y de apoyo. (C. Redondo, Entrevistador)

Rodriguez, A. (20 de 05 de 2018). Competidores y productos sustitutos. (C. Redondo, Entrevistador)



SSSS. (Noviembre de 2016). *Implicancias de elegir un tipo societario*. Obtenido de <https://www.google.com/url?q=https://www.derechoenzapatillas.com/2016/que-sociedad-comercial-conviene-formar/&ust=1568293860000000&usg=AFQjCNEjHig2vIGDsa03s29PnuEaEleWfQ&hl=es&source=gmail>

Thompson, I. (2007). *Promonegocios.net*. Obtenido de Concepto de Empresa: <https://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html>

UnCuyo, A. (2019). *Análisis y Necesidad de la función del Contador Público Nacional en las Pymes*.

Vásquez Soaje, E. (2016). "Mutuo, Lasing, S.G.R." - Unidad 8/2016 - Derecho Provado III - Universidad Nacional de Cuyo.

Vásquez Soaje, E. (2016). Contratos Bancarios y de crédito - Unidad 6/2016 - Derecho Privado III - Universidad Nacional de Cuyo.

Westreicher, G. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/empresa-publica.html>

Wikipedia. (junio de 2013). *Benchmarking*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Benchmarking>

Yosovitch, J. (2020 de Enero de 7). *Financiamiento PYME en el mercado de capitales*. Obtenido de <https://www.cronista.com/finanzasmercados/El-financiamiento-PYME-en-el-mercado-de-capitales-crecio-142-en-2019-20200107-0015.html>

PÁGINAS WEB VISITADAS

<https://www.afip.gob.ar/sitio/externos/default.asp>

<https://camarasanrafael.com.ar/>

<https://pymes.afip.gob.ar/>

<https://www.bna.com.ar/Institucional>

<http://www.bcra.gov.ar/>

<https://www.bcba.sba.com.ar/>



ANEXOS

RESÚMEN ENTREVISTA AL GERENTE DEL BANCO SANTANDER RÍO

Uno de los informantes claves para conocer el acceso al crédito bancario por parte de las PYMES es el Banco, por lo que recurrió al gerente del Banco Santander Río para poder conocer cantidad, periodicidad y cumplimiento de los préstamos por parte de dichas empresas.

Los principales financiamientos que el Banco les ofrece a sus clientes son:

- Capital de trabajo: consisten en préstamos a corto plazo y son adquiridos por las PYMES para gastos necesarios que hacen a la subsistencia de las mismas.
- Descuentos de cheque: aplican una tasa del 90%; para aprobar las líneas de crédito previamente solicitan a sus clientes documentación necesaria para hacer un relevamiento y poder analizar si realizan o no el descuento.
- Anticipo de cupones: es uno de los medios menos utilizados por las PYMES, en el cual el banco les anticipa por las ventas que realizan con tarjetas de créditos.
- Súper prestamos PYMES: línea de crédito especialmente pensada para cubrir las necesidades de la PyME. Eligiendo que se adapte de la mejor forma al negocio, sistema francés, alemán o Bullet (a sola firma con cuota única).
- Acuerdo en cuenta corriente: las empresas utilizan la plata que necesitan con un saldo cero en su cuenta corriente y en función de lo que usen el banco les cobra.

Otras de las figuras ofrecidas por el banco es el leasing financiero, por el cual las empresas recurren al mismo para que este compre un bien de uso registrándolo a su nombre y cobrándole un canon a las empresas en concepto de alquiler. Una de las tantas ventajas que presenta este medio para las PYMES es que logran disminuir el pago de impuestos a las ganancias.

Para personas jurídicas se requieren los siguientes requisitos para solicitar el súper préstamo PyME:

- Constancia de inscripción de AFIP,
- DNI de los accionistas y sus cónyuges,
- Estatuto social,
- Último Balance,
- Detalle de los productos y/o servicios que comercializa



- Fecha de inicio de la actividad.

1-¿Consideras que las PyMEs tienen inconvenientes en acceder al financiamiento? ¿Cuáles son esos inconvenientes? ¿A qué tasa promedio se otorgan?

Si, depende cada PyME porque hay algunas que no facturan, otras que tienen un balance muy impositivo (si facturan todo lo que tienen que facturar ya en impuestos se van todos sus recursos), también porque el banco tiene muchos requisitos.

Los inconvenientes son grandes por los requisitos que pone el banco para prestar y por las tasas que pone el sistema financiero. El tema de fondo es que el gobierno dispuso que para que no subiera la inflación se debía eliminar de la Economía los excedentes, entonces el BCRA dejo de emitir moneda y todo el exceso de circulante que había se invierte en LEBAC, entonces paga por esas letras tasas del 70 – 80% anual. Esto hizo que los Bancos salgan a captar depósitos de Plazo Fijo pagando un 65% de tasa, y así comprar LEBAC sin riesgo al 80% (objetivo: que los pesos no estén en la calle y estén en los bancos) Entonces esto hace que el Banco cobre tasas muy altas al prestar el dinero, ya que hay un riesgo mas alto de que lo devuelvan, por una cesión de cheques los bancos le cobrarán a las PyMEs 90% anual. Las PyMEs en vez de comprar mercadería metía el dinero en el banco. Por un lado, se achica el movimiento de la plata en la calle porque va a los bancos, los clientes invertían en un PF en vez de comprar bienes.

2-Aproximadamente, en un semestre cuántas PyMEs solicitan préstamos ¿Se suelen solicitar a largo o corto plazo? El que pide dinero es porque no le quedaba otra, para cancelar otra deuda, o porque tenía una oportunidad muy grande (por ejemplo descuentos de proveedores).

Para bienes de capital es difícil que se pida porque lo pagas en más tiempo es más caro, para capital de trabajo prácticamente no hay crédito.

Se solicitaba al plazo más corto posible para no pagar intereses. El que pide a largo plazo es porque no puede afrontar una cuota de corto plazo. Para las PyMEs prácticamente no existe crédito privado. En cambio para la persona física sí; el dueño de la empresa se financia con un ahora 12, ahora 18. compra mercadería, materiales y lo pagaba con ahora 12.

3- ¿Hay algún castigo para las que no cumplen? Si no cumple con el pago, después de cierto tiempo, una vez vencido se le aplica interés punitivo ya después vas a vía judicial. Se arregla la deuda con un Estudio jurídico.



4-Diferencian entre el contrato de Apertura de Crédito del Adelanto Transitorio en Cuenta Corriente? El banco usa el acuerdo en cuenta y nada más. Esta establecido en el acuerdo en cuenta y si no se paga, se deriva al Estudio jurídico.

RESÚMEN ENTREVISTA AL INSTITUTO DIAGNÓSTICO MÉDICO

El Instituto del Diagnóstico Médico se encuentra ubicado en San Rafael, presta servicios relacionados a la salud especializándose en diagnóstico por imagen.

Trabajan con tecnologías importadas y sus créditos son obtenidos en dólares, la actividad que desarrollan requiere el uso de máquinas cuyo valor es elevado, haciendo esto al financiamiento un aspecto clave en la organización.

Al momento de obtener las máquinas se presentan dificultades para financiarse ya que uno de los principales recursos para hacerlo es el préstamo bancario y para obtener dichos préstamos se necesita contar con un exceso de documentación lo que genera que la empresa recurra a otras figuras. Además la tasa en dólares cobrada por el banco es muy elevada en comparación con lo que cobran los bancos del exterior.

Consideran que los bancos no prestan la ayuda necesaria por lo que no se sienten apoyados aunque reconocen que a la hora de prestar financiamiento el que más apoyo les ofrece es el Banco de la Nación Argentina.

Cuando pide financiamiento al Banco es asesorado por un contador, un abogado y un administrador de empresa, que trabajan en forma permanente en su organización, quienes evalúan las posibilidades que se presentan aconsejándolos para poder tomar decisiones.

Otras de las figuras utilizadas por el Instituto para acceder al crédito son el leasing y la Sociedad de Garantía Recíproca. El leasing ofrece ventajas importantes ya que pueden utilizar la máquina con solo pagar un canon mensual y optar al finalizar el contrato por comprar la maquina o no y la Sociedad de Garantía Recíproca es una figura que participa como intermediario al momento de pedir un crédito, otorgando la posibilidad de acceder al mismo por un costo.

Concluyen analizando que el mejor aliado para financiarse es la reinversión, reservando sus ahorros para afectarlos en un 40% aproximadamente a la compra de las máquinas.



RESÚMEN ENTREVISTA A SENAREGA SRL

SENAREGA SRL es una empresa que se dedica a la producción de agua mineral y soda en bidones de 12 y 24 litros para ser vendida a sus distribuidores y a consumidores finales.

La empresa ha sido siempre muy cauta, si tenía recursos invertía. Y siempre han tenido el apoyo de los proveedores quienes les dan financiamiento de las materias primas (envases, tapas) o de alguna maquinaria. Los proveedores les tienen mucha confianza ya que siempre han cumplido con el pago y han sido fieles a sus proveedores ya que llevan muchos años comprando a los mismos.

En los principios del negocio sí recurrieron a un préstamo bancario y pudieron devolverlo en tiempo y forma.

¿Por qué eligen financiarse realizando aportes a un fondo en vez de pedir un financiamiento al banco en el momento que necesiten el dinero? Todo tiene mucho que ver con la historia que uno tiene, ellos son dos hermanos que formaron una empresa y como su padre tomaba muchos préstamos con interés muy alto a los bancos y luego no los podía pagar aprendieron de eso. Y cuando crearon la empresa prefirieron tener una reserva en la misma empresa para gastos que necesiten a futuro. Prefieren crecer a un ritmo más lento y no pagar tanto interés al banco por pedir un préstamo para poder crecer más rápido.

Generalmente cuando el banco presta dinero se cubre por demás entonces cobran interés muy alto y es difícil que una PYME pueda acceder a este tipo de financiamiento.

En la medida que los proveedores te dan financiamiento es preferible utilizar este tipo de financiamiento antes que pedir un préstamo a un banco para adquirir, al contado, bienes de los proveedores.

¿Reciben ofertas? Sí, pero no tantas porque son una empresa bastante pequeña y no cuentan con las garantías que el banco o las entidades requieren.

RESÚMEN ENTREVISTA A LA CASA DE LAS CERAMICAS S.A.

La Casa de las Cerámicas SA es una empresa que se dedica a la venta de cerámicos y accesorios para baño, se encuentra en San Rafael con sucursales en General Alvear y Malargüe.



“Hoy en día es amplio el margen para pedir préstamos, pero como está tan mal económicamente el país y a su vez afectada la parte comercial es complicado pedir un préstamo”. Todos los comercios están preocupados porque la gente quiere vender ya que como causa de los problemas han disminuidos sus ventas. Esta empresa entrevistada tiene 26 empleados entonces sí o sí necesita vender para poder mantener la estructura de la empresa y pagarle a los empleados. Así como le sucede esto a esta empresa también le sucede a sus proveedores, entonces lo que ocurre es que es tan grande la desesperación de sus proveedores de vender que les ofrecen la mercadería financiadas pero al mismo precio que si lo pagaran al contado, es decir, a plazo y sin intereses . Antes del precio de las facturas que era contado, si pagabas a plazo te agregaban un interés. En conclusión esta empresa hoy en día toma financiamiento de sus mismos proveedores. Pero en algún otro momento ha pedido préstamos a un banco.

También se comentó que el Banco Nación está ofreciendo préstamos a las PYMES a tasas muy elevadas y que a la vez piden muchos requisitos para tomar el préstamo, es decir, que el mínimo problema que haya en la empresa y no te otorgan el préstamo. Ya que esta oferta es muy actual considera tomarla.

¿Cuando pedís financiamiento, alguien te asesora? El contador les aconseja distintas posibilidades en cuanto a qué banco pedir préstamos por las distintas tasas que ofrecen.

Opinión del entrevistado: para pedir un financiamiento del banco hay que estar dispuesto a poder pagarlo ya que otorgan préstamos con interés muy alto. Por eso mismo hay que estar muy seguro del trabajo que se tiene para saber si a futuro se va a poder pagar el préstamo.

Saber a qué sujeto recurrir para pedirle un préstamo depende del momento en el que necesites el mismo porque debes tener en cuenta la situación en la que está la empresa en ese momento.

¿Piensa que hoy en día los bancos ayudan a las PYMES? Los bancos ayudan, pero al cobrar interés tan alto, hay que tener un compromiso muy grande de pagar una cuota por el mismo ya que generalmente son planes de muchos años y no se sabe si en los próximos años se va a tener solvencia para poder saldar esos créditos.



RESÚMEN ENTREVISTA A PLASTIANDINO S.A.

La empresa conoce muchas formas de financiación y tienen bien en claro por qué no utilizaban algunos de ellos (generalmente por el costo y la falta de beneficios impositivos).

Obligaciones negociables: lo han pensado, lo evaluaron en el año 2018 seriamente pero más pensado como una inversión grande, en ese momento no fue viable debido a los costos de emitir las ON, la burocracia administrativa que le pedían y los controles de información a posterior que le solicitaban las entidades donde se colocan las ON. Al dueño de la compañía siempre le resulto una idea muy interesante para una gran inversión.

Cuando más se necesita a las entidades financieras porque las cosas no van muy bien, estos menos responden. En cambio cuando la situación de la empresa es buena hay muchas ofertas para financiamiento. Estando la empresa ordenada, no es difícil obtener préstamos. Depende mucho de la capacidad de la administración y la estructura que se posea.

Problemas para pedir préstamos: falta de inmuebles, o maquinarias para dar en garantía por los préstamos. Falta de estructura administrativa, de buenos balances anuales y mensuales, falta de orden interno. La compañía tiene que ser muy rápida debido a que las líneas de préstamos son limitadas y se puede escapar una gran oportunidad debido a que no se tenía toda la información lista en el momento adecuado.

SGR: lo utilizan mucho, con su aval entran por la puerta grande de cualquier banco. El inconveniente es que con la SGR vos calificas para un "XX" monto de prestamos a solicitar sin ninguna garantía prendaria ni hipotecaria, y cuando superas ese monto te requieren esas garantías. La SGR califica a la empresa para aumentar el limite, mantenerlo o bajarlo.

Descuento de cheques: el cliente principal les da cheques a 140 días, los negocian en la bolsa de valores porque tiene la tasa más competitiva de descuento. La bolsa de valores está exenta del impuesto de sellos esto es muy importante para ellos a la hora de decidir descontar un cheque en un lugar o en otro. La tasa es muy variable, en 2019 fueron muy altas inclusive se llego a descontar cheques a un 60%. El promedio del año anterior rondó entre el 30% y el 40%.

Financiamiento público: utilizan este financiamiento generalmente para inversiones grandes si encuentran un programa estatal interesante. Existen líneas para capital de trabajo a devolver en 18 meses. Se presenta en varios bancos la carpeta con el proyecto de inversión a financiar y se mantienen expectantes a la espera de que aparezca por ejemplo alguna línea de crédito del Ministerio de Producción (la compra más grande de los últimos años que fue una máquina



impresora con valor de 1,75 Millones de euro financiaron una parte al 14% gracias a una línea del Ministerio de Producción) nos comentaron que para estas líneas, se les solicitó un montón de información y un seguimiento posterior a la adjudicación del préstamo, quedaron muy conformes con los controles y los seguimientos que se realizaron en esa oportunidad. Han utilizado programas de la Agencia Nacional de promoción científica y técnica para financiar inversiones o algún programa de desarrollo específico, inclusive suelen dar aportes no reembolsables (subsidios). Fondo de transformación y crecimiento de la provincia de Mendoza, normalmente dan préstamos al 50% de la tasa del BNA o un subsidio de la tasa de bancos privados.

Requisitos de los bancos para pedir préstamo: Suelen hacer pool de bancos en un préstamo cuando es grande para poder financiar los proyectos entre varios bancos. Se presenta proyecto de inversión a financiar con información sobre el mismo, se responden preguntas relacionadas con el proyecto las mismas no son difíciles siempre y cuando la empresa y la administración esté ordenada. Se solicita el balance contable, información impositiva, las últimas 6 DDJJ de IVA, de las Leyes Sociales, el certificado PyME la última DDJJ de Ganancias Información post balance (parecido a la nota de hechos posteriores) con información adicional de las cuentas por cobrar y pagar de la empresa, el inventario de mercaderías, el saldo en las cuentas corrientes bancarias. DDJJ de deuda bancaria y las últimas ventas se piden de forma periódica.

Costo de financiamiento: es muy variable depende mucho la época del año, la situación de la empresa,

Leasing: utilizaron hace unos años atrás, el inconveniente del leasing es que la tasa de interés es a veces más alta que un préstamo convencional. La ventaja del leasing es que puedes descontar del Impuesto a las Ganancias el interés de las cuotas más rápido que la amortización del bien que estas adquiriendo en sí y el débito fiscal todos los meses. Evalúan entre tomar un leasing o un crédito prendario ya que el leasing tiene una serie de gastos que el crédito prendario no.

Financiamiento de proveedores: el plazo promedio que les dan aproximadamente es de 45 días, para que este plazo les sea útil tienen que hacer que los créditos por venta no superen esos días de plazo que les dan los proveedores. Generalmente los créditos los cobran a no más de 30 días, en ese momento reciben los valores y ellos los descuentan o directamente se los entregan a los proveedores propios.



Financiamiento disponible para las PyMEs: depende la época donde estés trabajando, en 2019 las líneas estaban muy caras y no había muchas disponibles. Tampoco hubo líneas de inversión razonable debido a las altas tasas que se manejaban.

Factura de crédito: analizaron y les conviene que les entreguen los cheques en vez de la factura de crédito debido a que con la entrega de cheques les dan también los certificados de retenciones y percepciones de impuestos y ellos los utilizan en las DDJJ de estos meses. En cambio con la factura de crédito las retenciones te las dan cuando vence la factura y de esta manera se pierde el utilizar esas retenciones en las DDJJ de estos períodos. Tasas y comisiones son más baratas las de cheque que las de factoring.



DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, San Rafael


Manuel Garcia Pennelli

Firma y aclaración

29.353

Número de registro

58.992.939

DNI



DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, San Rafael

[Firma] Redondo Andrea M. Cristal

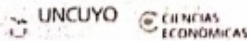
Firma y aclaración

29368

Número de registro

39378564

DNI



DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, San Rafael

[Firma] Melara Seta

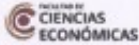
Firma y aclaración

29371

Número de registro

39381204


DNI



DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, San Rafael.....


.....Melina Laudani

Firma y aclaración

29.358

Número de registro

39.378.519

DNI