

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Abierta Interamericana



“Análisis del financiamiento privado como sostén principal de las Pymes argentinas (2023-2024)”

Catalina Belén Hector

C8 – 22 – 46 - Trabajo Final

Contador Público

5to año – Turno mañana – Centro

María Laura Rolla

Agosto 2025

Índice de contenido

Índice de contenido	2
Índice de tablas	3
Índice de ilustraciones	3
Justificación	4
Planteo del problema	6
Objetivos	9
<i>Objetivo General</i>	9
<i>Objetivos Específicos</i>	9
Estado del Arte	10
Marco Teórico	13
<i>Definición general de financiamiento</i>	13
<i>Estructura de financiamiento</i>	14
<i>Introducción y conceptualización de financiamiento privado</i>	16
<i>Clasificación de los instrumentos de financiamiento privado</i>	17
Abordaje Metodológico	23
Análisis e interpretación del material relevado	25
<i>Capítulo 1: Las pymes en el entramado productivo nacional</i>	25
<i>Capítulo 2: Barreras para acceder al financiamiento</i>	31
<i>Capítulo 3: Alternativas de financiamiento privado</i>	35
Conclusión	46
Bibliografía	50
Anexos	57

Índice de tablas

Tabla 1 – Clasificación de Pymes: límite de ventas totales anuales	26
Tabla 2 – Clasificación de Pymes: cantidad de personal ocupado	27
Tabla 3 – Clasificación de Pymes: límite de activos	27
Tabla 4 – Cierre de empresas por funcionario público	29
Tabla 5 – Importancia de las pymes en la economía	30
Tabla 6 – Barreras según su naturaleza	35

Índice de ilustraciones

Ilustración 1 - Clasificación de herramientas externas privadas de financiación ...	17
Ilustración 2 - Obstáculos al acceso de financiamiento	34
Ilustración 3 - Financiamiento total acumulado por instrumento	37
Ilustración 4 - Evolución anual 2019 - 2024.....	37
Ilustración 5 - Financiamiento por instrumento 2023 - 2024	38
Ilustración 6 - Obligaciones negociables dic. 2023 - 2024.....	39
Ilustración 7 - Cheque de Pago diferido dic. 2023 - 2024	40
Ilustración 8 - Leasing: apertura por tipo de bien sobre saldo de cartera	44

Justificación

El presente trabajo aborda el análisis de las distintas alternativas de financiamiento privado disponibles para las pequeñas y medianas empresas (en adelante pymes) en Argentina. El propósito es identificar herramientas que permitan financiar nuevos proyectos productivos, favoreciendo la rentabilidad, el crecimiento y la sostenibilidad de este sector clave para la economía nacional. Este análisis se centra en el período comprendido entre los años 2023 y 2024, buscando capturar las transformaciones más recientes en materia de financiamiento privado.

Las pymes desempeñan un rol trascendental dentro del entramado productivo argentino. Son las principales generadoras de empleo, representan un alto porcentaje de la actividad manufacturera y de servicios, y constituyen la base del desarrollo regional. No obstante, enfrentan dificultades estructurales para acceder al financiamiento, situación que compromete su capacidad de inversión, innovación y expansión. Según el Banco Mundial, las pymes representan aproximadamente el 90% de las empresas y más del 50% del empleo a nivel global. En economías emergentes, su contribución al ingreso nacional ronda el 40%, cifra aún mayor si se consideran las unidades informales.

En los últimos años, el contexto económico argentino, marcado por alta inflación, restricciones cambiarias, endeudamiento, y retracción del crédito bancario tradicional, ha generado un escenario complejo para las pymes. Frente a ello, el financiamiento privado, ya sea mediante herramientas no tradicionales (como el factoring, el crowdfunding o el leasing privado) o a través del mercado de capitales (como cheques de pago diferidos, pagarés u obligaciones negociables), conforman un conjunto diverso que, en principio, resultan prometedoras.

No obstante, como sostiene Pizarro (2017), la existencia formal de estas alternativas no garantiza su aprovechamiento efectivo, debido a factores como el desconocimiento generalizado, la falta de educación financiera y la baja penetración de estas herramientas en el tejido pymes.

Desde una perspectiva personal, el interés por este tema surge de una preocupación concreta: aunque las pymes constituyen un pilar esencial del aparato productivo, muchas veces no logran acceder de manera real y efectiva a las herramientas de financiamiento disponibles. Estas terminan siendo aprovechadas solo por un segmento reducido de empresas con mayor nivel de formalidad, estructura interna o redes de contacto. En este contexto, el rol del profesional contable adquiere especial relevancia. No solo debe conocer las alternativas existentes, sino también contar con las herramientas necesarias para evaluar su aplicabilidad, detectar posibles barreras de acceso y asesorar a cada empresa en función de sus características particulares, necesidades y posibilidades reales.

Por ello, este trabajo no se limita a identificar las distintas opciones de financiamiento privado, sino que busca analizar su funcionamiento en el contexto económico actual y determinar en qué medida pueden representar una única solución viable para aquellas pymes que hoy están excluidas del crédito bancario tradicional. Más aún, en un escenario donde han desaparecido los programas públicos de financiamiento, el acceso a herramientas privadas cobra un papel protagónico en la sostenibilidad y el desarrollo de este sector.

Planteo del problema

La importancia de las pymes en la economía latinoamericana como generadoras de empleo y de tejido empresarial ha sido analizada en diferentes estudios desde hace varios años. Estos trabajos enfatizan la necesidad de encontrar fuentes alternativas de financiamiento que permitan su formalización y crecimiento. Las pymes representan en promedio más del 90% de las empresas totales de la región, entre el 50% y el 75% de los empleos totales y casi el 50% del producto interno bruto, cifras que demuestran la potencialidad de su crecimiento (Hernández Correa, 2017).

Toda empresa requiere de fuentes de financiamiento para hacer frente a sus necesidades operativas (capital de trabajo) y fundamentalmente para iniciar proyectos de inversión que le permitan crecer en su negocio. El acceso al financiamiento permite movilizar y distribuir recursos de manera eficiente, administrar riesgos y encarar con planificación un proyecto productivo de largo alcance (Chari, 2017).

La falta de acceso al financiamiento pone rápidamente en peligro a las pymes dada la menor capacidad para afrontar en el tiempo limitaciones de caja y/o disponibilidades. Sin financiamiento, la pyme desperdicia negocios potencialmente rentables, descarta proyectos con horizontes de rendimiento de largo plazo, no puede administrar eficientemente la liquidez y sufre limitaciones en el manejo de su capital de trabajo. Esto puede conducir a que estas empresas fracasen y deban definir si continuar o no con su proyecto de negocio. A medida que la empresa va recorriendo y escalando las distintas etapas de su ciclo de crecimiento los requerimientos financieros van evolucionando. En particular, cuando el nivel de negocio de la firma va incrementando, no solo aumenta las necesidades financieras de la misma, sino también las exigencias de un manejo más eficiente de los fondos. Por tal motivo, el tipo y la clase de financiamiento de las pymes, está significativamente asociado a la instancia y el grado de desarrollo de estas (Chari, 2017).

A pesar del peso estructural de las pymes en el entramado productivo, el acceso limitado al financiamiento continúa siendo una de las principales barreras para su desarrollo. Estas empresas suelen enfrentar dificultades para obtener los recursos necesarios que les permitan ejecutar proyectos, invertir o expandirse, en parte debido a la ausencia de garantías, historial crediticio o estructura formal consolidada (Pina et al, 2017). A ello se suman las restricciones de liquidez y el endurecimiento de las condiciones crediticias tras la crisis financiera de fines de la década pasada, lo que volvió aún más complejo el acceso al crédito bancario tradicional (Rivero Zevallos, 2017). En este contexto, diferentes investigaciones destacan la necesidad de contar con alternativas de financiamiento eficaces para este tipo de empresas (Redondo et al, 2017).

Muchas pymes, no logran superar las asimetrías de información ni generar estructuras administrativas adecuadas, lo cual genera graves impedimentos para su acceso al financiamiento. Esta problemática no es nueva, pero se ha intensificado en los últimos años debido a la retracción del crédito bancario, la inestabilidad económica y la ausencia de políticas públicas efectivas (Pastore y Bazerque, 2017).

En este escenario, resulta importante que las pymes accedan a una vía alternativa a la financiación bancaria, que en muchas ocasiones es cara, y en otras es inaccesible para aquellas empresas carentes de las garantías generalmente requeridas para acceder a un préstamo tradicional (Di Lorenzo, 2018). En este marco, el financiamiento privado ha comenzado a posicionarse como una opción cada vez más relevante. Su conocimiento, acceso y uso adecuado a estas herramientas permite a las pymes mejorar su productividad, incorporar tecnología, expandir operaciones y sostenerse en el tiempo (Biffi, 2019).

La situación actual del país, marcada por la política económica del gobierno de Javier Milei (2023-2024), con foco en la desregulación, el ajuste fiscal y la apertura del mercado, vuelve aún más relevante el análisis de las condiciones concretas bajo las cuales las pymes pueden acceder al financiamiento.

Si bien existen múltiples herramientas, provenientes tanto del mercado de capitales como de esquemas no bancarios, su existencia formal no garantiza su aplicación efectiva ni equitativa. Tal como plantean diversas investigaciones, la brecha entre la disponibilidad de instrumentos y su uso concreto por parte de las pymes responden a múltiples factores.

En esta línea, dichos instrumentos representan una alternativa importante de financiación frente a la tradicional forma que ofrecen los bancos, sobre todo para las Pymes o los Municipios, muchas veces castigados por el sistema para lograr un financiamiento adecuado que les permita llevar adelante sus proyectos. Es una realidad innegable que, en Argentina, hay un desconocimiento generalizado de los diferentes productos que ofrece el mercado de capitales (Pizarro 2017).

A pesar de los avances, diversos estudios señalan que una parte significativa de las pymes aún enfrenta serias dificultades para acceder a estas herramientas, ya sea por desconocimiento de los instrumentos disponibles, falta de información sobre las instituciones que los ofrecen o por no cumplir con los requisitos exigidos. Esta combinación de barreras limita el aprovechamiento efectivo del financiamiento privado, incluso cuando las alternativas existen. Comprender los mecanismos disponibles y saber cómo y dónde solicitarlos resulta clave para fortalecer la sustentabilidad de las pymes a largo plazo.

Por ello, resulta necesario problematizar no solo su existencia formal, sino también las condiciones materiales que determinan quiénes pueden acceder a estos instrumentos, bajo qué requisitos y con qué impacto real en su sostenibilidad. Esta investigación surge, entonces, de una preocupación concreta: en una Argentina con fuerte ajuste estatal, inflación persistente y desaparición de programas públicos de apoyo productivo, ¿existe la posibilidad de que el entramado productivo pymes logre sostenerse únicamente a través del financiamiento privado?

Objetivos

Objetivo General

Realizar un análisis comparativo de las diferentes herramientas de financiamiento privado disponibles para las pymes argentinas durante 2023 – 2024.

Objetivos Específicos

Describir el perfil de las pymes en Argentina, su categorización y su evolución dentro del entramado productivo nacional.

Identificar los principales factores que condicionan el acceso efectivo al financiamiento privado.

Analizar las principales herramientas de financiamiento privado, tanto del mercado de capitales como de origen no bancario.

Estado del Arte

El acceso al financiamiento privado por parte de las pymes ha sido objeto de múltiples estudios en el ámbito de las ciencias económicas.

En general, se observa una baja utilización de herramientas formales de financiamiento, incluso cuando existen diversas alternativas. Esta situación se explica por múltiples factores como la desconfianza hacia las entidades financieras, la falta de información financiera, la informalidad, la escasa profesionalización, la rigidez de los esquemas crediticios y las condiciones macroeconómicas adversas.

Sin embargo, a diferencia de trabajos previos realizados en períodos de mayor intervención estatal, este análisis se centra en el escenario 2023-2024, donde no existen programas públicos significativos de apoyo al financiamiento pyme. Esta característica diferencia el contexto actual de otras etapas históricas, en las cuales predominaban tanto la autofinanciación como el acceso a líneas estatales como vías prioritarias. En este nuevo escenario, el financiamiento privado emerge no solo como una alternativa, sino como la única opción concreta disponible para muchas empresas.

Asimismo, es importante señalar que desde hace muchos años se investiga el acceso de las pymes al crédito bancario, dado que históricamente han enfrentado dificultades para cumplir con los requisitos exigidos por el sistema financiero tradicional. Si bien este no es el eje central del presente trabajo, resulta clave para comprender por qué la discusión académica y profesional se ha desplazado hacia el análisis de herramientas no tradicionales o alternativas vinculadas al mercado de capitales.

En este sentido, el contexto actual argentino, marcado por la inexistencia de programas públicos de apoyo al financiamiento productivo, refuerza aún más la necesidad de explorar opciones privadas como única alternativa disponible para muchas empresas.

Uno de los principales obstáculos identificados en la literatura es la fuerte dependencia de las pymes del autofinanciamiento, ayuda familiar, préstamos informales o el crédito de proveedores. Estas alternativas fueron preferidas por su flexibilidad, inmediatez y menor carga burocrática, a diferencia del sistema financiero tradicional, que impone exigencias difíciles de cumplir para este segmento. La banca tradicional, lejos de facilitar el acceso al crédito, suele representar una barrera adicional. Su lógica está pensada para empresas grandes y formalizadas, lo que deja a muchas pymes fuera del sistema. (Biffi, 2019)

La investigación de Di Toro (2018), centrada en el sector pesaje industrial entre 2004 y 2014, resulta relevante porque demuestra que, incluso en contextos de crecimiento económico, la brecha entre la oferta y la demanda de crédito no se reduce. El estudio pone en evidencia que las barreras estructurales en el financiamiento pyme no dependen únicamente de los ciclos económicos adversos, sino que también se relacionan con políticas públicas ineficientes y esquemas financieros inflexibles que no contemplan las particularidades de este tipo de empresas.

Estudios realizados en contextos regionales como San Rafael y General San Martín se observa que muchas pymes eligen herramientas simples y accesibles como el descuento de cheques, acuerdos en cuenta corriente o financiamiento de proveedores. Por el contrario, opciones más complejas como el factoring o leasing financiero tienen baja adopción, ya sea por desconocimiento o por las dificultades prácticas que implica su implementación (Laudani et al, 2020; De Los Santos et al, 2019).

En este contexto, el mercado de capitales y otras alternativas privadas no tradicionales aparecen como caminos más accesibles, en términos de costos financieros, especialmente a través de instrumentos de corto plazo como cheques de pago diferido y pagarés avalados. No obstante, el uso efectivo de estas herramientas sigue siendo limitado debido a la falta de conocimiento financiero, la baja cultura bursátil, la escasez de asesoramiento profesional y la inestabilidad económica que desalienta la toma de riesgos (González, 2022;).

Aunque ha aumentado la disponibilidad de información, esta no siempre es clara ni suficiente, y muchas pymes continúan sin comprender adecuadamente las ventajas o desventajas de cada instrumento ya que los programas de difusión no llegan de forma efectiva a las empresas más chicas, lo que complica aún más la toma de decisiones financieras (Ponce, 2022).

Desde una mirada más localizada, se estudia el caso de una pyme unipersonal en Corrientes y observa que herramientas como el leasing financiero pueden ser viables, siempre que existan garantías reales. También señala que, en contraste con los bancos tradicionales, algunas entidades regionales privadas logran adaptarse mejor a la realidad local, ofreciendo condiciones más accesibles (Del Giorgio Torres, 2019).

En conjunto, los antecedentes relevados muestran que, si bien existe una diversidad amplia de herramientas privadas de financiamiento, su uso efectivo está condicionado por el tamaño de la empresa, su nivel de formalización, el conocimiento financiero del equipo directivo y el contexto macroeconómico.

La mayoría de los trabajos analizan las herramientas de forma aislada, sin evaluar su aplicación concreta ni su impacto en la distribución de oportunidades dentro del universo pyme. Además, se identifica una ausencia casi total del análisis sobre el rol del profesional contable como asesor clave en la elección, implementación y seguimiento de estas herramientas y no se aborda en profundidad si, en el contexto actual, el financiamiento privado no tradicional representa la única vía realista para que las pymes puedan sostenerse y desarrollarse.

Marco Teórico

Definición general de financiamiento

La financiación puede definirse cómo la puesta de dinero a disposición de las empresas para cubrir todo tipo de necesidades que puedan presentar. Además de esto va a añadir que sus características van a ser muy variadas ya que se va a adaptar a cada necesidad en cada momento. Además, se va a contextualizar como las gestiones que realiza la empresa para conseguir los recursos necesarios para hacer frente a sus inversiones (Merino Peral, 2006, como se citó en García Aguilar, 2024).

Desde otra perspectiva, es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta (Perdomo, 1998, como se citó en De Los Santos et al, 2019).

En este marco, puede distinguirse entre financiamiento interno y externo.

La financiación propia o interna de la empresa, también denominada autofinanciación, es cuando la obtención de los recursos que la misma necesita para ejercer su actividad, se realiza sin tener que acudir al exterior de la empresa para poder conseguirlo. Por tanto, estos fondos no van a proceder de aportaciones de socios ni tampoco de entidades financieras (Lassala Navaré, 2011, como se citó en García Aguilar, 2024).

Por otro lado, la financiación externa o ajena de la empresa se puede entender como aquella que tiene su origen fuera de la empresa en cuestión, estando conformada por todas aquellas fuentes que no son generadas propiamente por la propia empresa. Se caracteriza por ser aquella que proviene de fuentes externas de la empresa y que han de ser devueltas en un determinado momento (León Delgado, 2021, como se citó en García Aguilar, 2024).

Una vez definidas las nociones generales de financiamiento, resulta pertinente analizar cómo las empresas estructuran sus fuentes de financiamiento.

Estructura de financiamiento

Diversos estudios han abordado las teorías que explican la estructura de financiamiento de las pymes. En primer lugar, Ponce (2022), a través de la obra *Teoría del Financiamiento* de Drimer (2011), la define como la combinación de todas las fuentes de financiamiento que permiten adquirir los recursos activos que emplean las organizaciones. Está formada por el endeudamiento, que son los recursos aportados por terceros, y el patrimonio neto, que son los recursos propios de las organizaciones, aportados inicialmente por sus asociados. Estos aportes pueden ser externos representado por el pasivo o internos como el patrimonio neto. La combinación de ambos va a depender de la decisión que tomen los dueños, que va a implicar por un lado el rendimiento deseado y por el otro el riesgo aceptable. Esta decisión es una de las principales cuestiones planteadas por la Administración Financiera.

El estudio de la estructura de financiamiento de las empresas, y en particular del financiamiento de la inversión, ha sido ampliamente destacado por la literatura económica. Aunque los primeros análisis sobre la elección de una estructura de financiamiento óptima se remontan a la década de 1940, la discusión teórica tomó un giro significativo a partir de los aportes de Modigliani y Miller (1958), quienes introdujeron la conocida *Teoría de la Irrelevancia*. Este modelo, considerado el punto de partida de las finanzas corporativas modernas, plantea que, bajo ciertos supuestos de competencia perfecta, la estructura de capital de una empresa (es decir, la combinación de deuda y capital propio) no afecta su valor de mercado. En consecuencia, la decisión de endeudarse sería independiente de las decisiones de inversión, y el rendimiento de los activos no variaría según el modo de financiamiento adoptado (Mouliá, 2019).

Esta postura implica que no existe una estructura de capital óptima, dado que el endeudamiento no altera la rentabilidad de los activos. No obstante, sí se reconoce que el apalancamiento financiero influye en la rentabilidad del capital accionario, ya que, a mayor deuda, mayor es el riesgo y, por ende, el rendimiento esperado por los accionistas.

En trabajos posteriores, Modigliani y Miller (1963), incorporan las ventajas impositivas del endeudamiento, ya que los intereses de la deuda son deducibles de impuestos y se genera un apalancamiento. Dado esto, se sostiene que existe una estructura de financiamiento óptima y que sería aquella que esté compuesta totalmente por deuda, debido a que el valor de una empresa endeudada es mayor que el valor de una empresa libre de deuda (Moulia, 2019).

Además de este enfoque inicial, existen otras teorías que buscan explicar cómo las empresas toman decisiones sobre su estructura de financiamiento. Entre las más reconocidas se encuentran la teoría del equilibrio estático (Trade-off), la teoría del orden jerárquico (o *pecking order*) y el enfoque del ciclo del crecimiento.

La Teoría del equilibrio estático, sugiere que las empresas llegan a una estructura óptima de capital, que está determinada por un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda (ahorro impositivo) y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra (costo derivado del riesgo de insolvencia financiera). Más adelante, surgen los modelos de trade-off dinámico, en los cuales la empresa elige una estructura de capital óptima a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta el valor actual del ahorro fiscal y el valor de las dificultades financieras esperadas. Esta teoría predice que las empresas más pequeñas, más arriesgadas, con menores impuestos y menores costos de quiebra, mostrarán oscilaciones más amplias en sus coeficientes de deuda a lo largo del tiempo (Moulia, 2019).

Por su parte, la teoría del orden jerárquico, desarrollada a partir de las asimetrías de información estudiadas por Stiglitz y Weiss (1981), fue sistematizada por Myers (1984). Este autor argumenta que, para evitar los efectos negativos de la selección adversa, las empresas siguen un orden preferencial al momento de financiarse: primero recurren a recursos internos, como la reinversión de utilidades; en segundo lugar, a la deuda bancaria; y, por último, a la emisión de acciones. A medida que las firmas avanzan en su ciclo de vida, logran acceder a mejores condiciones de financiamiento externo, tanto en costos como en plazos (Guercio, 2020).

Por último, la teoría del ciclo financiero de la empresa, propuesta por Berger y Udell (1998, como se citó en Guercio, 2020), sostiene que las decisiones de financiamiento están ligadas al momento del ciclo de vida en que se encuentra la empresa. En las etapas iniciales, las firmas jóvenes o pequeñas suelen ser menos transparentes en términos de información financiera, lo cual limita su acceso al financiamiento tradicional y las obliga a depender de recursos propios, ayuda de familiares y amigos, o créditos comerciales. A medida que crecen y ganan reputación, pueden acceder a fondos provenientes de capital de riesgo y, eventualmente, al mercado de capitales.

Introducción y conceptualización de financiamiento privado

El financiamiento privado comprende aquellos recursos financieros que las empresas obtienen a través de entidades no estatales, como bancos comerciales, entidades financieras no bancarias, inversores privados, fintechs y mercados de capitales. Estas fuentes permiten a las pymes acceder a fondos sin depender de programas públicos, constituyéndose en una alternativa clave, especialmente en contextos como el actual, donde el Estado reduce su rol como promotor del desarrollo productivo. Este tipo de financiamiento es esencial para que las pymes puedan invertir, crecer y mejorar su competitividad. A diferencia de los programas públicos, estas herramientas suelen estar disponibles de forma constante y sin restricciones geográficas ni institucionales específicas.

Tras la última crisis financiera, y a medida que las entidades del sector financiero tradicional fueron disminuyendo el flujo de capital hacia las pymes, fueron surgiendo sujetos que han aprovechado las nuevas tecnologías para llenar el vacío que han dejado las entidades financieras. Una de las razones por las que representan una oportunidad para las pymes son que facilitan el financiamiento, ofreciendo préstamos más flexibles, con tasas atractivas, lo que hace que estas plataformas sean una alternativa de financiamiento viable para las pymes (Hernández et al, 2017).

Clasificación de los instrumentos de financiamiento privado

Ilustración 1 - Clasificación de herramientas externas privadas de financiación

Mercado de capitales	Cheque de Pago Diferido Pagares Obligaciones Negociables Acciones
Alternativas no tradicionales	Crowdfunding Factoring Leasing

Fuente: Elaboración propia.

Cheque de pago diferido (CPD)

Es un sistema mediante el cual una empresa o persona libera o posee CPD por cobrar de terceros, es decir, cheques con vencimiento en una fecha futura (máximo 360 días posteriores), los cuales los negocia o descuenta adelantar su cobro al venderlos en el Mercado de Valores para anticipar su cobro. Los CPD cuentan con dos sistemas de negociación: avalado y patrocinado. En el sistema avalado, solo las pymes o las personas físicas pueden negociar cheques propios o de terceros (clientes), a través de su incorporación como socio participe en una sociedad de garantía recíproca (SGR) autorizada para cotizar cheques en el Mercado Argentino de Valores (MAV). En el sistema patrocinado, las empresas grandes o las pymes (solo sociedades comerciales legalmente constituidas, cooperativas, asociaciones civiles, mutuales o fundaciones) son autorizadas por los mercados para emitir CPD, que se utilizan para pagar proveedores y que pueden ser negociados en el mercado de capitales (Redondo et al, 2017).

Por otro lado, el CPD es una orden de pago, librada a fecha determinada posterior a la de su libramiento, contra una entidad autorizada en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en descubierto. Los CPD se libran contra las cuentas de cheques comunes. De esta forma, su poseedor puede financiarse cobrándolos por anticipado, previo descuento de los intereses y gastos, y el inversor puede tomarlos con el beneficio de una renta (Di Lorenzo, 2018).

Pagaré

Es un documento privado en el que el emisor se obliga a pagar al beneficiario un importe determinado en la fecha del vencimiento. Este instrumento puede ser negociado en los mercados de valores autorizados solamente por pymes. En términos generales rigen las mismas normas que para el CPD, a excepción del plazo. Mientras que para el cheque el máximo es de 360 días, para el pagaré el plazo es de entre 180 días y 3 años, y debe ser emitido sin identificar al beneficiario. Puede expedirse en pesos o en moneda extranjera con un monto mínimo de \$100.000 o valor equivalente. Para poder ser negociados, estos documentos deben estar avalados por una SGR y deberán ser depositados mediante un endoso a favor de una entidad autorizada por la Comisión, a solicitud del depositante y por cuenta y orden del cliente. Su negociación podrá ser individual o bien agrupada en lotes (Di lorenzo, 2018).

Los pagarés son un valor representativo de deuda y que se negocian como un bono de cupón cero. Donde el inversor los compra a un precio inferior a su valor nominal (el descuento) y al vencimiento recibe el importe del valor nominal del Pagaré. La diferencia entre el precio pagado y el capital recibido es el rendimiento que obtiene el inversor (Erpen, 2010).

Obligaciones Negociables (ON)

Las ON son títulos a mediano o largo plazo, emitidos por las sociedades para el desarrollo de sus actividades, generalmente asociados a un proyecto de inversión. Sus características o condiciones dependen de que la garantía puede ser fiduciaria o de una SGR. Pueden emitirse diversas clases con derechos diferentes (dentro de cada clase se otorgarán los mismos derechos). Se podrán emitir ON con recurso limitado y exclusivo a determinados activos del emisor, pero no a todo su patrimonio, pudiendo constituirse o no garantías sobre dichos activos. Pueden ser emitidas en obligaciones convertibles, a opción del obligacionista, en acciones de la emisora (Di lorenzo, 2018).

La autora Erpen, distingue las ON como bonos corporativos que representan una relación de crédito entre la empresa que busca financiamiento y los inversores. Las principales ventajas para el emisor vienen dadas por el plazo del financiamiento, usualmente superior al de los préstamos bancarios disponibles, y las tasas de interés, en general más ventajosas. Es un contrato de empréstito entre la empresa y el inversor. El prospecto de emisión contiene, además de la información sobre la empresa emisora, las condiciones de emisión, entre las que se encuentran: la moneda, la forma y plazos de amortización del capital, el interés y la garantía (Erpen, 2010).

Clasifica a las ON en simples y convertibles. Las primeras representan una relación de préstamo entre el emisor y el inversor, y el compromiso del deudor de devolver en tiempo y forma el capital más los intereses pactados. Pueden ser conservados por los inversores hasta su vencimiento, con el propósito de ir recibiendo el pago de los cupones de amortización y los de renta. Y las ON convertibles; son aquellas que, además de representar una relación de crédito, le otorgan al inversor la opción de canje por una determinada cantidad de acciones representativas del capital social de la emisora, según una relación de conversión explicitada en el prospecto de emisión, y que, en general, reproduce condiciones más ventajosas que la compra de esos valores en el mercado secundario. Agrega las ON pymes, que son emitidas por empresas que se encuadran dentro de un régimen simplificado de oferta pública, especialmente creado para promover las emisiones de las pequeñas y medianas compañías. Sólo pueden ser adquiridas por inversores calificados, salvo que sean garantizadas por una SGR o una institución financiera, como mínimo en un 75% del capital emitido (Erpen, 2010).

Acciones

Las acciones, representan una parte o cuota del capital social de una sociedad anónima. Por lo tanto, le confieren a su titular legítimo la condición de socio o accionista y establecen un conjunto de relaciones jurídicas entre este y la sociedad. Pertenecen a la categoría de instrumentos de renta variable porque el inversor, al momento de comprarlas, no conoce el flujo de fondos

futuro que recibirá por su inversión. Diariamente, la cotización de la acción fluctúa en función del libre juego de la oferta y la demanda, que permite el descubrimiento de un precio justo, en función de toda la información disponible en el mercado y de las expectativas que mantengan los inversores sobre la evolución futura de los resultados de la empresa. Por otra parte, cuando la sociedad cotizante obtiene ganancias durante un período, la asamblea de accionista puede decidir distribuir las entre los accionistas, en la forma de dividendos en efectivo. Por lo tanto, el rendimiento de una inversión en acciones dependerá de las ganancias o pérdidas de capital originadas en la fluctuación de la cotización, y de los dividendos en efectivo que reciba el inversor (Erpen, 2010).

Crowdfunding

De acuerdo con la Comisión Europea, el crowdfunding es una alternativa emergente de financiamiento, referida a la convocatoria pública, generalmente vía Internet, para financiar un proyecto mediante donaciones, contribuciones monetarias a cambio de una recompensa, preventa de productos, préstamos o inversiones.

En ese sentido, es una opción de financiamiento para las pymes, gracias al uso de Internet y de los avances a través de plataformas tecnológicas, que permiten conectar a los financiadores y las empresas que buscan financiación. Estos servicios que ofrecen las plataformas tecnológicas van vinculados al crecimiento de la era digital para hacer transacciones financieras, basadas en la confianza. Por lo tanto, esta herramienta permite oportunidades de financiamiento para aquellas pymes que o bien no han tenido acceso a la banca tradicional o bien no ha sido posible su financiamiento de manera oportuna.

Las diversas modalidades de crowdfunding representan, en realidad, una oportunidad para canalizar campañas de financiación colectiva, con un alto grado de participación y con interesantes posibilidades de colaboración que adicionan valor al proceso de aportación de recursos (Hernández, Sánchez et al, 2017).

Factoring

Para entender el factoring como tal, es necesario saber que se basa en la transmisión del derecho de cobro a un empresario especializado en ello. A partir de esto, una persona física o jurídica, que posee efectos a cobrar, los va a ceder a un tercero especializado, que a cambio de una comisión se encargará de su cobro. Por tanto, este contrato lo realizan las empresas para conseguir liquidez en un determinado momento de su actividad, a cambio de perder un porcentaje de este, consiguen tener liquidez en el momento deseado (Cifredo Ortiz, 2022, como se citó en García Aguilar, 2024).

El factoring significa transferir los derechos de sus cuentas por cobrar a terceros (factor), mediante un contrato realizado por una empresa denominada (factorada), y esta se encargará del cobro de dichas cuentas al caer la fecha de su vencimiento, el objetivo es, hacer que el “factor” de manera anticipada realice el pago de cuentas por cobrar a la empresa “factorada” es así como, generará su comisión y conseguirá un flujo de liquidez estable. Este autor afirma que este sistema de financiamiento está encaminado con mayor prioridad a empresas que requieran gestionar cobros de facturas, por consiguiente, para una empresa que cuenta con actividades que tienen un cobro al instante, sería de mínima utilidad. Sin embargo, la forma desfavorable de negociar el cobro de facturas con sus clientes se da en varias oportunidades en las pymes (León, 2017).

Para Vallejo la implementación y uso del factoring en las pymes resulta útil y ventajoso, dado que, la eficacia se eleva en los cobros de facturas, el flujo de caja de la empresa mejora y la rentabilidad del negocio también. De esta manera, no se tendría que hacer uso de recursos para esta clase de gestiones, así la empresa se puede enfocar en elaborar y vender sus productos y poner todos sus esfuerzos en aumentar sus ventas y al mismo tiempo se minimizan los riesgos considerablemente, los gastos financieros y cargas administrativas por los retrasos de pago en sus facturas por parte de clientes, además se eliminaría el posible gasto en juicios y demandas por falta de pago a las fechas estimadas gracias al factoring (Vallejo, 2017).

Leasing

Esta tipología de financiación se caracteriza por facilitar a una determinada persona física o jurídica, el uso de un determinado bien con la única finalidad de que, al finalizar el plazo contractual, este bien pueda ser adquirido a un precio acorde a su valor. Por tanto, se pueden definir como contratos de arrendamiento con opción de compra. Además, debemos de tener en cuenta que durante el plazo contractual se irán realizando periódicamente el abono de las cuotas estipuladas (Acquarone, 1996, como se citó en García Aguilar, 2024).

Por otro lado, se define el leasing como una serie de connotaciones propias. La duración de este es de un mínimo de dos años para bienes muebles y de diez años para bienes inmuebles. Además, durante estos periodos, ninguna de las partes puede rescindir el contrato. La cuantía del contrato se fija a través de dos conceptos: el importe de compra y el interés de aplazamiento. Llegado el momento del vencimiento, este podrá resolverse de tres formas: devolución del bien al arrendatario, prórroga o renovación del contrato, y por último la compra del bien al precio fijado (Balagué Domenech, 1994, como se citó en García Aguilar, 2024).

Desde otra perspectiva, una buena manera de financiar un proyecto es no comprando los equipos necesarios para el proceso de innovación, sino más bien arrendándolos, con lo cual se debe pagar una renta por su uso. Este esquema es muy útil, ya que el empresario no se descapitaliza. Leasing o contrato de arrendamiento financiero es que permite a las empresas obtener bienes de capital sin la obligación de pagar el precio inmediato y en un solo acto, es decir ayuda a renovar implementos de trabajo en tiempos en los que no cuentan con el efectivo necesario para hacerlo (Rojas, 2017).

Abordaje Metodológico

El presente trabajo de investigación adopta un enfoque de carácter cualitativo, dado que se basa en la recolección, análisis e interpretación de información literaria, sin recurrir a mediciones numéricas. La finalidad es comprender y dar respuesta a la pregunta de investigación previamente formulada, mediante un abordaje teórico y documental.

El estudio se enmarca en un enfoque descriptivo y exploratorio, en tanto busca relevar y analizar las herramientas de financiamiento privado disponibles para las pymes en Argentina durante el período 2023-2024. El análisis se centra particularmente en las herramientas vinculadas al mercado de capitales y en aquellas consideradas no tradicionales como el crowdfunding, el factoring o el leasing. Se parte del supuesto de que estas herramientas existen, pero su acceso real y efectivo por parte de las pymes está condicionado por múltiples factores estructurales, económicos e institucionales.

El método de investigación adaptado es de tipo documental y bibliográfico, centrado en el uso de fuentes secundarias. Entre ellas, se incluyen leyes, resoluciones y normativas emitidas por organismos como la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) y la Comisión Nacional de Valores (CNV). Asimismo, se consultaron trabajos académicos, informes institucionales, estadísticas públicas y literatura especializada que abordan el acceso al financiamiento desde una perspectiva económica y normativa.

La delimitación temporal de la investigación se establece entre los años 2023 y 2024, un periodo de particular interés debido a la reconfiguración económica posterior a la pandemia de COVID-19 y al cambio de gestión política en el país, factores que impactan de forma directa en las condiciones de acceso al crédito y en la disponibilidad de programas de apoyo. En cuanto a la delimitación geográfica, el estudio se circunscribe al ámbito de la República Argentina, sin focalizarse en una región o sector productivo específico, aunque se destacarán particularidades regionales o sectoriales en caso de que surjan del análisis documental.

El desarrollo del análisis se estructura en tres capítulos, los cuales responden directamente a los objetivos específicos planteados.

El primer capítulo, titulado “*Las pymes en el entramado productivo nacional*”, describe la normativa vigente, la categorización de las pymes y su participación en la economía argentina.

El segundo capítulo, “*Barreras para acceder al financiamiento*”, expone los factores que dificultan o impiden el acceso de las pymes al financiamiento, tanto desde el punto de vista estructural como institucional.

Finalmente, el tercer capítulo “*Alternativas de financiamiento privado*” analiza las principales opciones disponibles en el mercado y evalúa si las pymes pudieran sostenerse únicamente a través de este tipo de instrumentos en el contexto actual.

Análisis e interpretación del material relevado

Capítulo 1: Las pymes en el entramado productivo nacional

Comprender el tipo de empresas que integran el entramado productivo argentino es un paso fundamental para analizar su funcionamiento, sus desafíos y su acceso al financiamiento. En este sentido, resulta clave definir qué se entiende por micro, pequeña y mediana empresa (MiPymes) dentro del marco normativo nacional.

Marco normativo de las pymes

De manera intuitiva se entiende qué son las MiPymes, conviene mencionar que existe una amplia variedad de definiciones dependiendo del tamaño de la economía, pero no hay un consenso internacional que dé lugar a una definición estandarizada (Ignacio Orueta, 2017). Por su parte Goldstein (2011) también destaca que no existen definiciones universales para delimitar qué empresas son pyme, ya que en muchas ocasiones difiere el criterio oficial utilizado en cada país.

En nuestro país según el Ministerio de Economía, considera MiPymes a toda empresa, compuesta por una o varias personas, que realiza actividades en los sectores servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero, y cuya categoría se determina en función del nivel de ventas anuales, la cantidad de empleados o el tipo de actividad desarrollada.

La Ley N.º 24.467 (Estatuto de la Pequeña y Mediana Empresa), en su artículo 2º, faculta a la autoridad de aplicación a establecer las características específicas que deben reunir estas empresas, teniendo en cuenta las particularidades regionales y sectoriales de la economía argentina. Complementariamente, la Ley N.º 25.300 (Régimen de Promoción de MiPymes) señala en su artículo 1º que dicha definición puede construirse a partir de uno o más de los siguientes parámetros: número de personas empleadas, monto de ventas anuales o valor de los activos destinados al proceso productivo.

En la práctica, esta definición legal no solo delimita quiénes pueden acceder a políticas públicas o beneficios fiscales, sino que también tiene implicancias directas sobre quiénes están en condiciones reales de acceder al financiamiento privado. Entender cómo se encuadran las empresas dentro de esta clasificación es esencial para analizar su situación frente a las herramientas financieras disponibles, ya que no todas las MiPymes cuentan con los mismos recursos ni capacidades de gestión para operar en un sistema económico cada vez más complejo y exigente.

Criterios de Categorización de las Pymes

La Secretaría de Industria y Desarrollo Productivo del Ministerio de Economía de la Nación año tras año, establece parámetros para la categorización de las MiPymes. La normativa vigente contempla tres variables principales para determinar el tamaño de una empresa: el límite de ventas totales anuales, el número de personal ocupado y el valor de los activos.

La secretaria de Emprendedores y Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME), dependiente del Ministerio de Producción de la Nación, establece mediante la Resolución 30/2024, los criterios para clasificar las MiPymes, según su sector económico. Tal como se detalla en la *tabla 1*, dicha clasificación se basa en los límites de ventas totales anuales. Se consideran MiPymes aquellas empresas cuyos ingresos anuales no superen los valores máximos establecidos para cada tramo y sector.

Tabla 1 – Clasificación de Pymes: límite de ventas totales anuales

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	208.401.000	91.494.000	599.483.000	435.869.000	316.630.000
Pequeña	1.236.557.000	551.596.000	4.270.323.000	3.256.865.000	1.166.340.000
Mediana tramo 1	6.899.145.000	4.565.365.000	20.297.829.000	23.180.330.000	6.863.946.000
Mediana tramo 2	10.347.579.000	6.520.009.000	28.997.100.000	46.835.799.000	10.886.680.000

Fuente: secretaria de industria y desarrollo productivo – Resolución 30/2024

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.

Además del nivel de ventas, como nombre anteriormente, la categorización de las MiPymes también puede contemplar criterios complementarios como la cantidad de personal ocupado y el valor de los activos.

La *tabla 2* muestra el límite máximo de empleados permitidos para cada tramo, diferenciando entre los sectores de servicios y comercio, de acuerdo con lo establecido por la Resolución 30/2024.

Tabla 2 – Clasificación de Pymes: cantidad de personal ocupado

Tramo	Servicios	Comercio
Micro	7	7
Pequeña	30	35
Mediana Tramo 1	165	125
Mediana Tramo 2	535	345

Fuente: secretaria de industria y desarrollo productivo – Resolución 30/2024

Por otra parte, la *tabla 3* expone el valor tope de los activos permitido para que una empresa pueda ser considerada como MiPymes.

Tabla 3 – Clasificación de Pymes: límite de activos

Tope de Activos en pesos
193.000.000

Fuente: secretaria de industria y desarrollo productivo – Resolución 30/2024

Además, es importante destacar que la condición de pyme también está sujeta a la actividad económica principal de la empresa. Las actividades incluidas y excluidas a los fines de la categorización se detallan en los Anexos, conforme a lo establecido por la normativa vigente.

Participación y evolución de las pymes en la economía argentina

La importancia de las pymes en las economías modernas ha sido objeto de numerosos estudios de investigación y comentarios en medios de prensa en los últimos años. Las pymes adquieren relevancia en el actual contexto económico por su capacidad de creación de empleo por unidad de capital, su potencial en cuanto a ser sujetos de crédito y su flexibilidad para reaccionar a los cambios en la economía y adaptarse a los cambios tecnológicos. (Goldstein, 2011)

En un estudio realizado por ENAC (Asociación de Empresarios y Empresarias Nacionales para el Desarrollo Argentino) el número de MiPymes supone más del 90% del total sector empresarial, alcanzando en varios países porcentajes muy próximos al 100%. En Argentina, se estima que hay un total de 600.000 pymes con una participación sobre el PIB del 44%, que tienen una gran incidencia sobre la generación de empleo, representando un 51% sobre el total.

Un aspecto clave para comprender el contexto de las pymes en Argentina es la evolución reciente del número de empresas registradas. Al inicio de la gestión de Alberto Fernández, en diciembre de 2019, existían 544.232 empresas activas, de las cuales 462.400 eran microempresas (84,96%), 80.459 pequeñas y medianas (14,78%) y 1.373 grandes empresas (0,25%).

Sin embargo, hacia el final de su mandato, en diciembre de 2023, la cantidad total de empresas había descendido a 537.678, lo que implica una pérdida neta de 6.554 unidades productivas. La *tabla 4* muestra esta cantidad de empresas que cerraron o abrieron según el funcionario público a cargo del área económica en cada período. Se detalla la duración de su gestión, el total de empresas y el promedio mensual. Esta información permite visualizar el impacto que tuvo cada administración sobre el tejido productivo.

Tabla 4 – Cierre de empresas por funcionario público

Funcionario	Periodo	Meses	Empresas	Empresas x mes
Matias Kulfas	Dic 19 a Jun 22	30	-19031	-634
Daniel Scioli	Jun 22 a Ago 22	2	1204	602
Sergio Massa	Ago 22 a Dic 23	17	11273	663
		49	-6554	

Fuente: Elaboración propia, con información extraída de ENAC.

Cabe destacar que durante este período tuvo lugar la pandemia de COVID-19, que en 2020 generó el cierre de más de 22.860 empresas, afectando especialmente a las más pequeñas y menos capitalizadas. Estos datos evidencian no solo la sensibilidad del sector frente a crisis externas, sino también la necesidad urgente de instrumentos de financiamiento accesibles, ágiles y sostenibles para fortalecer su continuidad y capacidad de recuperación.

Por otro lado, un estudio de UCEMA (2024) remarca que la gestión actual de Javier Milei inicia con 537.678 empresas, donde 527.673 corresponde a pymes registradas. Con respecto de los cierres por tamaño de empresas las micro, de 1 a 10 trabajadores, fue el sector con mayor cierre con -10.812 mientras que las pequeñas y medianas crecieron en 4.174 y las grandes en 84.

Del total actualizado, como se observa en la *tabla 5*, el 98% de las empresas registradas son hasta 100 empleados. El 84% tiene menos de 10 empleados (asimilable a la categoría de microempresa). El 12% emplean de 10 a 50 empleados, y el 2% emplean entre 51 y 100 trabajadores. Sólo el 2% del total de las firmas registradas (unas 10.005 empresas), emplean a más de 100 trabajadores.

En los últimos 10 años, se evidencia una caída en la cantidad de empresas con hasta 10 empleados, mientras que las empresas con más de 10 empleados se incrementaron. Si bien se observa un leve aumento en la participación relativa de las pymes, el dato más relevante es la pérdida global de empresas, que refleja una fragilidad estructural del entramado productivo.

Tabla 5 – Importancia de las pymes en la economía

Diciembre 2023	Empresas empleadoras**		Asalariados registrados		Masa Salarial Nominal		Salario Nominal Promedio***	
	Total	Part. %	Miles	Part. %	Millones de \$	Part. %	\$ Corrientes	Part. %
Total general	537.678	100,0	6.794	100,0	3.565.303	100,0	524.804	100,0
Hasta 100 trabajadores	527.673	98,1	3.379	49,7	1.312.441	36,8	388.398	74,0
Hasta 10	451.588	84,0	1.222	18,0	398.739	11,2	326.428	62,2
De 11 a 50	65.398	12,2	1.409	20,7	570.426	16,0	404.980	77,2
De 51 a 100	10.687	2,0	749	11,0	343.276	9,6	458.274	87,3
Más de 100 trabajadores	10.005	1,9	3.414	50,3	2.252.862	63,2	659.798	125,7
Fuente: UCEMA en base a datos de la AFIP, MTySS, INDEC								

Fuente: UCEMA (2024)

Otra variable fundamental para analizar el desempeño productivo de las pymes en los últimos años es el nivel de empleo. Se examinan los puestos de trabajo asalariados formales del sector privado, excluyendo, por lo tanto, formas de empleo no registradas y/o no asalariadas (cuentapropistas). Teniendo en cuenta esto, el empleo promedio anual registrado por las pymes se situó alrededor de los 3,7 millones en 2023. La evolución del stock muestra que no hay creación relevante de puestos de trabajo en los últimos 10 años.

Entre 2019 y 2023 se observan dos claras etapas, una caracterizada por la pérdida neta de puestos de trabajo, especialmente en el año de la pandemia (entre 2019 y 2020 se destruyeron casi 370 mil puestos netos), y otra en la que se destaca la recuperación luego de la crisis del COVID-19 entre 2021 y 2023 se crearon 386 mil puestos netos.

Si se analiza la composición del empleo Pyme en función de los tamaños de empresa, se advierte la existencia de una proporción similar en cada uno de ellos: las pequeñas detentan el 37% del total de asalariados del conjunto Pyme en 2023, seguidas por las medianas (34%) y micro (29%). En términos de sector económico, se contempla una mayor relevancia en Servicios (37%), seguida por Comercio (26%) e Industria (22%).

Capítulo 2: Barreras para acceder al financiamiento

Es importante evaluar los problemas de financiación desde el lado de la oferta y desde el lado de la demanda.

Por el lado de la oferta, uno de los principales problemas que enfrentan las pymes al momento de buscar financiamiento es la información asimétrica, concepto ampliamente desarrollado por Stiglitz y Weiss (1981, como se citó en De Los Santos et al, 2019). Esta imperfección del mercado financiero se refiere a que las entidades que otorgan crédito no cuentan con la misma información que los empresarios sobre las características reales de sus proyectos o negocios.

Cuando existe información asimétrica, la tasa de interés también actúa como un mecanismo de selección adversa: quienes están dispuestos a pagar tasas más altas suelen ser, en promedio, más riesgosos, mientras que los menos riesgosos se autoexcluyen. Esto incrementa el riesgo promedio de la entidad, afectando su rentabilidad esperada y reforzando un círculo vicioso que perjudica especialmente a las empresas más pequeñas y con menor capacidad de demostrar su solvencia (Miranda, 2013).

Por otro lado, se relaciona con el riesgo moral que se da cuando existen dificultades para distribuir eficientemente el riesgo entre oferentes y demandantes. Esto sucede cuando los oferentes de créditos, al tener dificultades para conocer la estructura de incentivos de los posibles tomadores, asignan créditos con altas tasas de interés a demandantes que utilicen esos fondos prestados en proyectos excesivamente arriesgados. En este caso, el oferente del crédito puede optar por solicitar garantías de activos a las empresas solicitantes, para contar con más información. Los mecanismos que utilizan los oferentes de créditos para reducir las asimetrías resultan insuficientes (Moulia, 2019).

Uno de los obstáculos más recurrentes que enfrentan las pymes es el problema de señalización, especialmente cuando se requiere presentar garantías o colaterales.

Este mecanismo funciona como una forma de demostrar solvencia ante los prestamistas, permitiendo a las empresas diferenciarse de aquellas con mayor riesgo de incumplimiento (Kessler y Rubini, 2010, como se citó en Miranda, 2013). No obstante, en el caso de las pymes, esta exigencia presenta múltiples desafíos.

Por un lado, muchas de estas empresas no disponen de activos suficientes para ofrecer como garantía, a diferencia de las empresas grandes que, por razones estructurales y de capital, suelen contar con un mayor respaldo patrimonial. Por otro lado, incluso cuando las pymes poseen activos, enfrentan dificultades para lograr una valuación objetiva, ya que los empresarios tienden a sobrevalorarlos, muchas veces por falta de asesoramiento profesional o desconocimiento (Miranda, 2013).

Además, la utilización de la tasa de interés como herramienta de señalización también afecta negativamente el financiamiento. Las pymes que no pueden afrontar tasas elevadas son directamente excluidas del sistema. A ello se suma la escasa transparencia y formalidad en la información contable y financiera que presentan muchas de estas empresas, lo que complica aún más la evaluación del riesgo por parte de las entidades financieras y profundiza su marginación frente a las grandes compañías (Moulia, 2019).

Desde el lado de la demanda, uno de los efectos más relevantes de la información asimétrica es la autoexclusión de muchas pymes al momento de solicitar financiamiento. Esto ocurre, principalmente, cuando las empresas presentan ciertas características que dificultan su inserción en el sistema financiero, como el tamaño reducido (factor tamaño), la escasa trayectoria (factor edad), la limitada capacidad de gestión (factor alcance), un bajo nivel de sofisticación técnica (factor capacidad técnica), problemas de gobernanza corporativa (factor transparencia) y poca reputación institucional. Estas condiciones, que se repiten con frecuencia en el universo Pyme, generan percepciones de alto riesgo que llevan a los propios empresarios a no iniciar el proceso de solicitud de financiamiento (Chari, 2017).

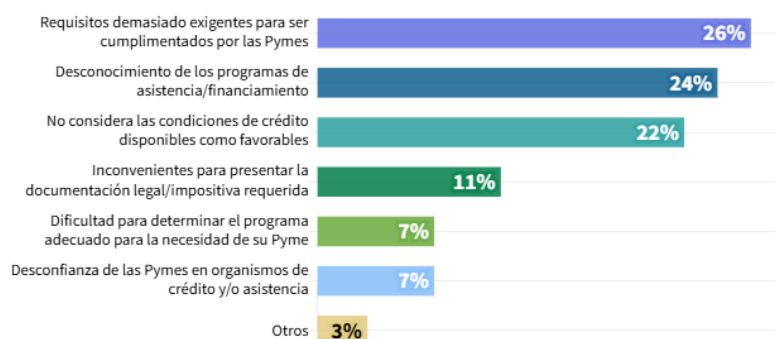
Además de estos factores internos, también existen condicionantes externos para Chari, (2019). Uno de ellos es el factor regional: la disponibilidad de ciertos tipos de financiamiento varía significativamente entre jurisdicciones, debido a las normativas locales y al grado de desarrollo del ecosistema financiero en cada región. En este sentido, una Pyme ubicada en un centro urbano con acceso a instituciones financieras no enfrenta las mismas condiciones que una empresa localizada en zonas periféricas.

A su vez, el objeto de la actividad de la pyme también predomina como un factor crítico a la hora de determinar la capacidad de acceso del financiamiento que tiene la empresa. Y la actividad de la pyme esta intrínsecamente ligada a las fortalezas económicas que se propician en cada país. Juega un rol clave la relación y la red de contactos que posee la firma. Existen sectores productivos que, por su naturaleza, resultan menos atractivos o tienen mayor dificultad para demostrar rentabilidad futura, lo cual reduce su capacidad de financiamiento. En este contexto, la red de relaciones y contactos que posea la firma también desempeña un papel clave, ya que puede facilitar el acceso a fuentes de financiamiento informal o alternativas no disponibles de manera abierta en el mercado (Chari, 2017).

Un informe elaborado por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) en el año 2024 presenta un indicador que permite identificar los principales obstáculos que enfrentan las pymes al momento de acceder al financiamiento.

Tal como se observa en la *Figura 2*, entre las barreras más relevantes se destacan los requisitos de documentación exigidos por las entidades financieras (26 %) y el desconocimiento por parte de las empresas sobre los programas disponibles (24 %). También se mencionan con menor frecuencia otras dificultades como la incertidumbre económica general, la negativa de los empresarios a endeudarse, o la falta de documentación técnica específica para aplicar a ciertos instrumentos de crédito.

Ilustración 2 - Obstáculos al acceso de financiamiento



Fuente: Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME, 2024)

En cuanto a los mercados de capitales, su acceso en diferentes grados y reconociendo las particularidades de cada país, se ve en ocasiones limitado por una serie de factores de índole estructural que van desde aspectos como la informalidad y el temor a perder la propiedad de la empresa, la alta concentración empresarial (empresas familiares), así como la resistencia de las empresas a revelar información al mercado (presentación de información financiera periódica, hechos de importancia, entre otros), y sujetarse a mayores exigencias en términos de las mejores prácticas de buen gobierno corporativo (García López 2017).

Los problemas de incentivo y de asimetría de información que recortaban cartera de créditos pymes de los bancos, también se hacen presente en un mercado de capitales, aunque bajo distinta figuras: los emisores son pymes, con una estructura, una historia operativa, un grado de calidad institucionalidad y una dimensión de negocios que no se adecua con las exigencias y los costos de este mercado; los intermediarios, al igual que los inversores, carecen de estímulos económicos, cuentan con información acotada y deficiente, perciben la iliquidez de los títulos así como otros factores (Chari, 2017).

Para sintetizar los principales obstáculos que enfrentan las pymes, se presenta a continuación la *tabla 6*, que clasifica las barreras al financiamiento según su naturaleza y muestra por qué muchas empresas quedan excluidas del sistema formal.

Tabla 6 – Barreras según su naturaleza

Tipos de Barreras para acceder al financiamiento		
Estructurales	Económicos	Institucionales
Falta de historial crediticio o garantías reales Elavado nivel de informalidad Escasa profesionalizacion o asesoramiento Limitada escala operativa alta dependencia del autofinanciamiento Empresas de tamaño reducido Escasa trayectoria Limitada capacidad de gestion Bajo nivel de sofisticacion tecnica Problemas de gobernanza Poca reputacion institucional	Altas tasas de interes e inflacion persistente Restriccion del credito bancario tradicion Falta de liquides y problemas de caja Factores regionales Objeto de la actividad	Exigencias normativas diseñadas para grandes empresas Ausencia de programas publicos de apoyo o incentivos actuales Baja educacion financiera Desconocimiento de herramientas alternativas. Información asimétrica Selección adversa Riesgo moral Problemas de señalizacion

Fuente: Elaboración propia

Capítulo 3: Alternativas de financiamiento privado

El Mercado de Capitales en Argentina en el último tiempo mostró una evolución considerable, aunque en relación con la economía del país muestra una acotada participación si se lo compara con otros sectores de la economía, esto es producto de las recurrentes crisis que ha vivido la economía y la volatilidad política por nombrar algunos de los más importante. Tal es la importancia de las PYMES para la economía argentina, que el mercado de capitales considerado tradicionalmente como un territorio reservado para las grandes empresas, en este último período se convirtió en una opción viable para las pymes. (Ponce, 2022).

El mercado de capitales no sólo se destaca como un espacio para emitir instrumentos de deuda sino fundamentalmente como un vehículo para incrementar el capital social de la empresa. La emisión de capital social en contraposición de deuda brinda la posibilidad de financiar proyectos de mayor plazo, mejorando su posicionamiento en el mercado, impulsando su crecimiento y aumentando la solvencia financiera de la firma. No alcanza meramente con la existencia de una demanda latente que seduzca el surgimiento de este u otro vehículo financiero para que se establezca un panel pyme viable y exitoso. El mercado de capitales requiere el cumplimiento de una serie de condiciones hasta lograr regularidad de nuevas emisiones y volúmenes diarios operados altos (viabilidad), que cubran los altos costos hundidos (Chari, 2017).

Según Ponce (2022), el mercado de capitales ofrece diversas ventajas para las pymes que logran acceder a él. Entre ellas, se destaca la posibilidad de obtener financiamiento de manera constante, incluso en contextos de volatilidad económica, gracias a la presencia de una amplia gama de inversores con diferentes niveles de aversión al riesgo.

Además, permite diversificar las fuentes de financiamiento y ofrece una notable flexibilidad, ya que los instrumentos pueden estructurarse de acuerdo con los flujos de efectivo y las necesidades específicas de caja de cada empresa. También se valora la disponibilidad de sistemas de operación en línea, que facilitan el monitoreo tanto para las pymes como para los inversores. Por último, cotizar en el mercado brinda una forma de publicidad no tradicional que puede generar nuevas oportunidades de negocio y contribuir a mejorar la imagen institucional de la empresa.

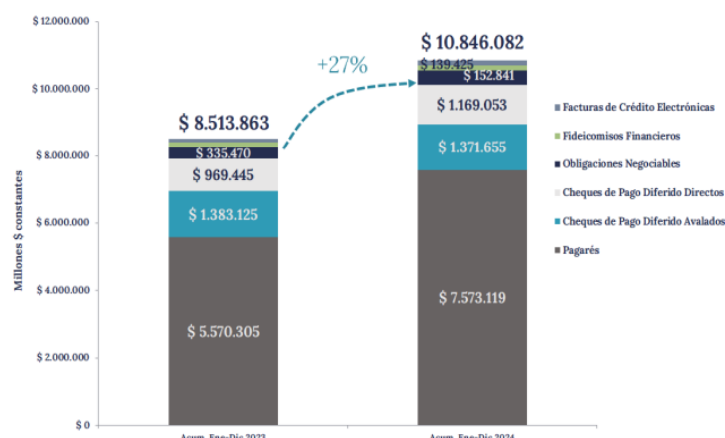
La inclusión de las pymes en el mercado de capitales como opción de financiamiento, es a la fecha y observando la realidad del país, una opción factible para financiar su operación.

Con el objetivo de analizar la evolución reciente del financiamiento privado en Argentina, resulta relevante observar los datos publicados por la CNV respecto al mercado de capitales. A través de los informes mensuales y anuales, es posible comparar el comportamiento de los instrumentos utilizados por las pymes durante los años 2023 y 2024, identificando tanto el volumen total operado como los principales instrumentos de colocación.

Esta comparación permite evaluar tendencias, crecimientos o retrocesos en el uso del financiamiento privado a nivel nacional.

El monto del financiamiento acumulado en el año 2024 por instrumento lo podemos ver en la *ilustración 3*, donde alcanzó \$10.846.082 millones, mostrando un aumento real de 27% interanual. El pagaré explicó el 70% del total acumulado anual, casi triplicando el aporte del CPD al financiamiento acumulado.

Ilustración 3 - *Financiamiento total acumulado por instrumento*



Fuente: Comisión Nacional de Valores (CNV)

Los \$10.846.086 millones colocados a lo largo del año 2024 casi cuadruplican el monto registrado en 2019, lo que representa un incremento del 393%. Esta evolución puede observarse en la *Ilustración 4*.

Ilustración 4 - *Evolución anual 2019 - 2024*



Fuente: Comisión Nacional de Valores (CNV)

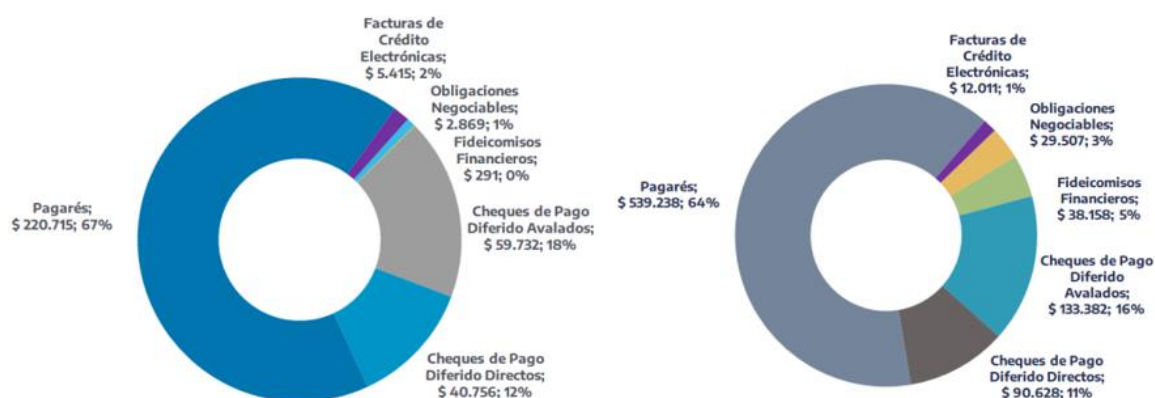
En diciembre de 2023, el financiamiento total obtenido por las Pymes en el mercado de capitales local fue de \$329.778 millones. El principal instrumento utilizado fue el pagaré, con colocaciones por \$220.715 millones, lo que representó el 67% del total, y marcó un incremento del 368% en relación con diciembre de 2022.

En segundo lugar, se ubicaron los CPD, que alcanzaron los \$100.488 millones, representando el 30% del financiamiento total (con \$59.732 millones en avalados y \$40.756 millones en directos). Por su parte, las ON Pyme constituyeron el 1% del financiamiento, con un total de \$2.869 millones distribuidos en 7 colocaciones.

En diciembre de 2024, el financiamiento total ascendió a \$842.924 millones, lo que implicó un aumento del 155% respecto al valor alcanzado en diciembre del año anterior, y un 295% más que en diciembre de 2022. Nuevamente, el pagaré fue el instrumento predominante, con colocaciones por \$539.238 millones (64% del total). Los CPD se mantuvieron como el segundo instrumento más relevante, totalizando \$242.010 millones (27%), con \$133.382 millones de cheques avalados y \$90.628 millones a cheques directos. En cuanto a las ON, se emitieron 16 colocaciones por un total de \$29.507 millones, alcanzando así el 3% del financiamiento.

La evolución y composición del financiamiento Pyme por tipo de instrumento durante los años 2023 y 2024 se presenta en la *Ilustración 5*.

Ilustración 5 - Financiamiento por instrumento 2023 - 2024



Fuente: CNV

En diciembre de 2023 se colocaron 13 obligaciones negociables por un monto total de \$32.994 millones. Esta cifra representó una caída del 53% en términos reales respecto del monto

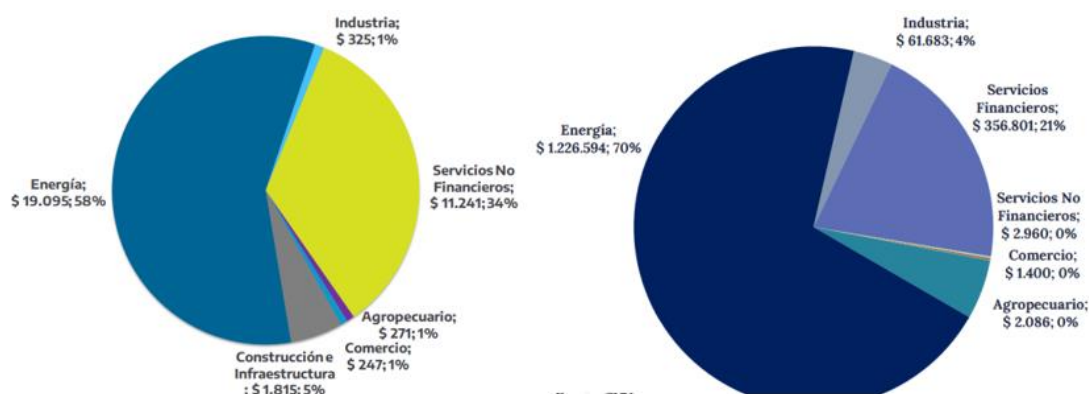
colocado en diciembre de 2022, reflejando una contracción en el uso de este instrumento por parte de las empresas durante ese período.

En contraste, en diciembre de 2024 se registró una recuperación notable: se emitieron 38 obligaciones negociables por un total de \$1.744.609 millones, lo que representa el 55% del financiamiento total del mes en el mercado de capitales. Este volumen implicó un incremento del 2.324% en términos reales en comparación con diciembre de 2023, marcando un cambio significativo en la dinámica de este instrumento.

En cuanto al destino sectorial de los fondos obtenidos, en diciembre de 2023 el financiamiento se concentró principalmente en el sector energético (58%) y en servicios no financieros (34%). En 2024, la participación del sector energético se amplió significativamente, alcanzando el 70% del total. Le siguieron los servicios financieros, con el 21%, mientras que el resto de los sectores tuvo una participación marginal.

La evolución de las emisiones de obligaciones negociables y su distribución por sector se muestra en la Ilustración 6.

Ilustración 6 - Obligaciones negociables dic. 2023 - 2024

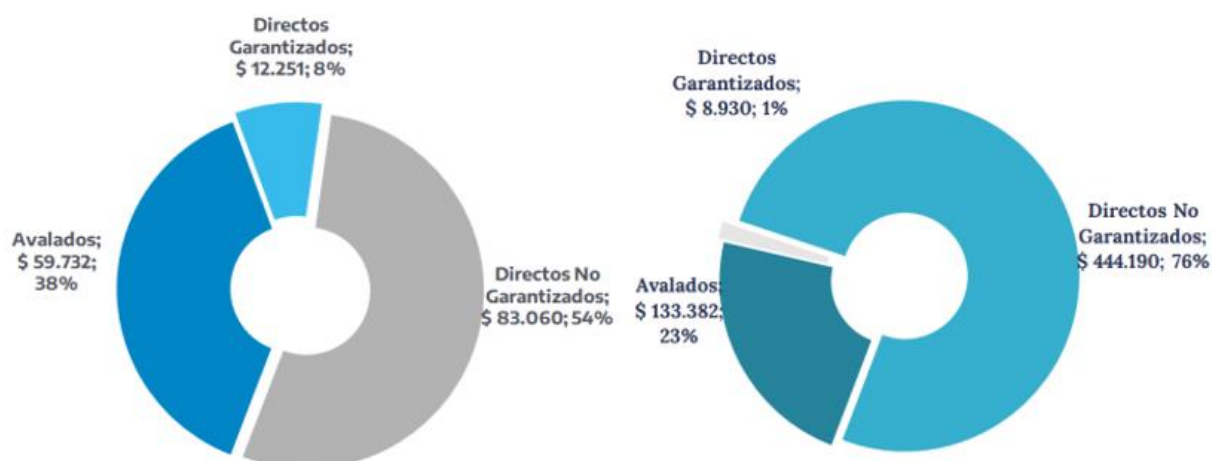


Fuente: CNV.

En diciembre de 2023 se negociaron 19.539 cheques de pago diferido por un volumen nominal de \$155.043 millones, lo que representó un incremento interanual del 230%. En diciembre de 2024, el volumen negociado ascendió a 23.195 cheques, por un total de \$586.503 millones, lo que implica un aumento interanual del 73% en términos reales respecto del mismo mes del año anterior. Este monto representó el 19% del financiamiento mensual total en el mercado de capitales. El valor promedio por cheque fue de \$25.285.740, lo que significó un incremento del 46% en comparación con diciembre de 2023.

La composición del volumen negociado según el tipo de cheque (avalado, directo garantizado y directo no garantizado) puede observarse en la *Ilustración 7*.

Ilustración 7 - Cheque de Pago diferido dic. 2023 - 2024



Fuente: CNV en base a datos del Mercado Argentina de Valores (CNV)

Durante 2024 se negociaron 232.979 cheques de pago diferidos por \$4.280.440 millones a valores constantes, lo cual implica un aumento del 6% respecto del año anterior. Los 232.979 cheques de pago diferidos negociados a lo largo del año 2024 superaron en 18% las 197.656 unidades negociadas en 2023.

A lo largo del año 2023 el financiamiento a través de cheques de pago diferido fue de \$1.040.263 millones, lo cual implica una suba interanual de 143%, al año 2022.

En diciembre de 2023 se negociaron 1.215 pagarés por un monto total de \$220.715 millones, lo que representó un crecimiento del 368% respecto a diciembre del año anterior. Este instrumento concentró el 51% del financiamiento total del mercado de capitales en ese mes, consolidándose como la principal herramienta de corto plazo para las Pymes.

Un año después, en diciembre de 2024, se negociaron 3.398 pagarés por un monto total de \$539.238 millones. Esta cifra representa un aumento real del 12% en comparación con diciembre de 2023 (ajustado por IPC-INDEC). No obstante, su participación relativa en el financiamiento mensual disminuyó, representando el 17% del total negociado en el mercado de capitales.

A nivel anual, en todo 2023 se negociaron 18.608 pagarés por un monto de \$1.461.107 millones, lo que representó un incremento interanual del 441% en términos reales. En 2024, el crecimiento continuó, alcanzándose un total de 30.156 pagarés por un volumen negociado de \$7.573.119 millones, implicando un aumento real del 36% respecto del año anterior.

Este crecimiento sostenido estuvo acompañado de una marcada caída en las tasas de descuento de los pagarés, en un contexto económico marcado por el cambio de gobierno en diciembre de 2023. Desde entonces, las tasas promedio de los pagarés descendieron en diciembre de 2024 respecto del mes anterior.

En síntesis, el mercado de capitales ha demostrado ser una herramienta de financiamiento cada vez más relevante para las Pymes argentinas, especialmente en un contexto caracterizado por la retracción del crédito bancario y la ausencia de programas públicos. A lo largo de 2023 y 2024, se observó una mayor utilización de instrumentos como pagarés, cheques de pago diferido y obligaciones negociables, que permitieron a muchas empresas acceder a recursos para sostener su operación y crecimiento.

No obstante, el análisis del financiamiento privado no se agota en las herramientas ofrecidas por el mercado de capitales. También existen otras alternativas no tradicionales que, si bien presentan menor difusión, han comenzado a ganar protagonismo en el ecosistema financiero Pyme. En este mismo capítulo, se analizarán en paralelo estas otras formas de financiamiento privado, como el crowdfunding, el factoring y el leasing privado, con el objetivo de evaluar el conjunto completo de opciones disponibles para las pequeñas y medianas empresas en el escenario actual.

El Crowdfunding, es un sistema de cooperación que le permite a las pymes poder reunir una determinada suma de dinero entre muchas personas para apoyar un proyecto determinado. Los usuarios deben subir a la plataforma lo que quieren financiar para que otros usuarios con intención de otorgar capital puedan financiarlo. Se basa en la idea de que es más fácil pedirles un monto pequeño a muchas personas que un monto grande a pocas para poder realizar un emprendimiento (Ministerio de Economía).

En Argentina, este instrumento se encuentra regulado por la Ley N.º 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor y la Resolución General N.º 717/2018 de la CNV. Esta normativa establece un marco para el funcionamiento de las Plataformas de Financiamiento Colectivo (PFC), las cuales deben cumplir con exigencias de transparencia, control de fondos, protección al inversor y monitoreo del cumplimiento de metas por parte de los proyectos financiados. Aunque aún incipiente, el crowdfunding ha ganado reconocimiento como una herramienta de financiamiento que no califican para el crédito bancario ni pueden emitir instrumentos tradicionales en el mercado de capitales.

En este contexto, representa una alternativa viable para muchas pymes que requieren financiamiento para crecer o lanzarse al mercado. Su desarrollo futuro dependerá de la confianza del público en las plataformas, la difusión de casos exitosos, y la estabilidad normativa que permita consolidar este canal de inversión como parte del ecosistema financiero privado del país.

El factoring, se ha consolidado como una herramienta de financiamiento ágil para las pymes, especialmente en contextos de restricción crediticia. Consiste en la cesión de facturas o cuentas por cobrar a una entidad financiera o empresa especializada, a cambio de una anticipación de fondos. Esta modalidad permite a las pymes transformar ventas a crédito en liquidez inmediata, sin necesidad de recurrir a préstamos tradicionales ni asumir nuevas deudas en sus balances.

Según un informe de Global Market Insights (2024), el factoring ha mostrado un crecimiento sostenido a nivel mundial. En 2023, el volumen de operaciones superó los USD 4,1 billones, y se proyecta que continúe en expansión con una tasa de crecimiento anual del 8,5 % hasta el año 2032. La mayoría de estas operaciones siguen siendo canalizadas por bancos, aunque en los últimos años surgieron nuevas plataformas fintech que permiten digitalizar y facilitar el acceso al servicio para empresas de menor escala, como las pymes.

En el caso argentino, si bien no existe un registro oficial consolidado del uso de factoring por parte de pymes, su implementación se ha difundido de manera informal o a través de convenios con entidades privadas. Es especialmente útil para pymes, permitiéndoles cobrar de manera anticipada sus facturas y mejorar su flujo de caja. La principal ventaja del factoring es su rapidez y flexibilidad, dado que la evaluación de riesgo recae sobre el cliente de la pyme (el deudor), y no sobre la empresa cedente.

En síntesis, el factoring representa una alternativa de corto plazo eficaz para atender necesidades operativas inmediatas de las pymes, particularmente en un contexto de alta inflación y escaso acceso al financiamiento tradicional. Su crecimiento potencial en Argentina está asociado a la expansión de plataformas tecnológicas y a una mayor formalización del sistema.

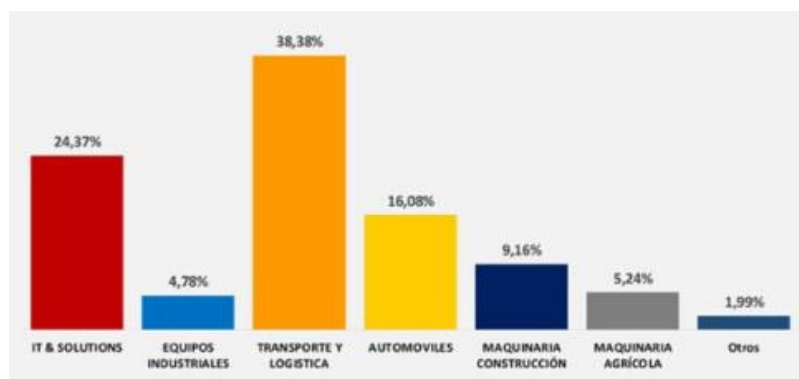
El leasing se ha consolidado en los últimos años como una herramienta de financiamiento eficaz para la inversión productiva de las Pymes argentinas.

Esta modalidad, que permite el uso de bienes de capital a cambio del pago de cuotas periódicas con opción de compra, ha mostrado una evolución significativa, tanto en términos de volumen como de penetración sectorial.

Durante el año 2023, el 59,7% del financiamiento mediante leasing se destinó a transporte y logística, seguido por tecnología y telecomunicaciones (17,5%), maquinaria de construcción (11,2%), equipos industriales (6,7%) y maquinaria agrícola (2,3%). Esta distribución sectorial refleja un claro enfoque productivo, con especial énfasis en sectores estratégicos para el desarrollo y modernización del entramado Pyme. En 2024, la expansión del leasing continuó con fuerza. En junio, el saldo de la cartera totalizó \$280.517 millones, lo que representó un crecimiento nominal del 102% interanual. Para fin de año, esa cifra trepó a \$540.000 millones, lo que implicó un aumento del 59% real respecto de junio. Además, se registraron 19.438 bienes activados en el año, marcando un incremento del 121% en la cantidad de operaciones frente al año anterior.

En lo que respecta al destino de los fondos durante el año 2024, se observa una marcada concentración en la adquisición de equipos vinculados al transporte y la logística, que concentró el 38,38% del saldo de cartera, seguido por tecnología y telecomunicaciones (24,37%), maquinaria de construcción (9,16%), maquinaria agrícola (5,24%) y equipos industriales (4,78%), como se observa en la siguiente *ilustración 8*.

Ilustración 8 - Leasing: apertura por tipo de bien sobre saldo de cartera



Fuente: Leasing Argentina

La industria del leasing en 2024 no solo mostró crecimiento en términos financieros, sino también en su impacto en el empleo: se estima que generó unos 10.100 puestos de trabajo directos durante 2024, vinculados al uso y operación de los bienes financiados. Gracias a su flexibilidad, la posibilidad de financiar activos estratégicos sin comprometer la liquidez, su bajo nivel de morosidad y el respaldo de entidades especializadas, el leasing se consolida como una herramienta cada vez más valorada dentro del ecosistema de financiamiento privado Pyme.

En resumen, las herramientas de financiamiento no tradicionales como el leasing, el factoring y el crowdfunding ofrecen opciones concretas para que las pymes accedan a capital sin depender del crédito bancario o de programas estatales. Cada una tiene sus propias características y ventajas, pero todas comparten un mismo objetivo: ayudar a las empresas a sostenerse y crecer en un contexto económico desafiante. Estas alternativas complementan al mercado de capitales y amplían las posibilidades de financiamiento privado disponibles para el sector.

Conclusión

El presente trabajo tuvo como objetivo principal analizar en profundidad las distintas alternativas de financiamiento privado disponibles para las pymes en Argentina, durante el período 2023-2024. Este análisis se desarrolló en un contexto caracterizado por la retracción del crédito bancario tradicional, la desaparición de programas públicos sostenidos y una creciente incertidumbre política y macroeconómica. Frente a este escenario, se buscó comprender de qué manera el financiamiento privado, ya sea a través del mercado de capitales o de herramientas no bancarias como el leasing, el factoring y el crowdfunding, puede constituirse en una alternativa viable para el sostenimiento, crecimiento y modernización del entramado pyme nacional.

En primer lugar, se abordó el perfil de las pymes argentinas, su categorización y su participación dentro del entramado productivo nacional. Se confirmó que estas empresas representan más del 98% del total de unidades económicas formales del país y generan más de la mitad del empleo privado registrado. A lo largo del análisis del primer capítulo, se destacó que, si bien el concepto general de pyme no ha cambiado, la normativa vigente ha modificado periódicamente en función a los parámetros de categorización adoptados por los organismos oficiales, como topes de facturación, cantidad de personal ocupado y sector de actividad.

Esta variabilidad en los criterios refleja, en muchos casos, intentos de adaptación a los contextos económicos cambiantes, pero también evidencia cierta inestabilidad en los parámetros con los que se delimita al sector. Asimismo, se identificó una alta concentración de pymes en las categorías más pequeñas, principalmente micro y pequeñas empresas, con baja formalización, dificultades para acceder a herramientas de gestión, escasa capacidad tecnológica y marcada vulnerabilidad frente a las fluctuaciones macroeconómicas. Todo ello permite afirmar que, si bien las pymes constituyen un pilar central en la economía argentina por su capacidad de generar empleo, distribuir ingresos y dinamizar el mercado interno, sus condiciones reales de desarrollo siguen siendo desiguales y condicionadas por su tamaño, ubicación y capacidad organizativa, sin un entorno que garantice su sostenibilidad a largo plazo.

Luego, se identificaron los principales factores que condicionan el acceso al financiamiento privado. Se constató que las pymes enfrentan barreras tanto desde la oferta como desde la demanda. Entre los obstáculos más frecuentes se destacan la falta de garantías, la informalidad de la información contable, la escasa educación financiera, los altos costos de ingreso y mantenimiento, la complejidad de los procedimientos y la falta de asesoramiento especializado. Además, la información asimétrica entre prestamistas y empresas genera fenómenos como la selección adversa y el riesgo moral, que tienden a excluir a las pymes del circuito formal. Desde el lado de la demanda, muchas pymes se autoexcluyen al asumir que no cumplen con los requisitos o simplemente por desconocimiento de las herramientas disponibles. Esta combinación de factores limita el aprovechamiento efectivo de instrumentos que, en la práctica, ya existen y podrían resultar útiles.

Por último, se analizaron las principales herramientas de financiamiento privado, tanto provenientes del mercado de capitales como de canales no bancarios. Se observó que instrumentos como los pagarés, cheques de pago diferido y obligaciones negociables han mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años, consolidándose como opciones atractivas por su diversidad, transparencia y posibilidad de acceso a tasas más competitivas. Sin embargo, su uso efectivo aún se concentra en un número reducido de pymes, principalmente aquellas con mayor grado de formalización, estructura interna sólida y asesoramiento profesional. Este diagnóstico no solo fue identificado en la bibliografía, sino también en las estadísticas oficiales, que muestran un amplio margen de crecimiento en la cantidad de pymes que acceden al financiamiento privado a través de esta vía.

Del mismo modo, otras alternativas como el leasing, el factoring y el crowdfunding, si bien menos utilizadas, presentan ventajas importantes para perfiles específicos de empresa. El leasing, por ejemplo, se consolidó como una herramienta eficaz para la adquisición de bienes de capital, con financiamiento a mediano y largo plazo, y con tasas relativamente competitivas. El factoring,

por su parte, ofrece una alternativa ágil que permite convertir ventas a crédito en liquidez inmediata, mejorando el flujo de caja sin recurrir a préstamos tradicionales. El crowdfunding, regulado recientemente, abre nuevas puertas para emprendimientos en etapas tempranas o con modelos de negocio innovadores. La elección del instrumento adecuado depende de múltiples factores: el tipo de empresa, el sector en el que se desempeña, el destino de los fondos, los plazos requeridos y la capacidad de gestión financiera de cada firma.

En función de todo lo expuesto, no existe una única herramienta ideal, sino que es necesario construir una estrategia financiera diversificada, basada en el conocimiento de las opciones disponibles y en la capacidad de gestión de cada pyme. Puede afirmarse con claridad que el financiamiento privado representa, en el contexto actual, la única vía realista y sostenible para garantizar la supervivencia y el crecimiento del universo pyme argentino.

Ante la falta de políticas públicas activas y la contracción del sistema bancario tradicional, se vuelve imprescindible fortalecer el ecosistema del financiamiento privado, eliminando las barreras de entrada que impiden su aprovechamiento generalizado, sin comprometer la calidad de la información. Para ello, resulta clave invertir en educación financiera específica para pymes, ampliar los servicios de asesoramiento técnico-contable, simplificar los procesos de acceso y acompañar activamente a las empresas que deseen explorar estas herramientas. Las condiciones para avanzar en esta dirección están dadas: existe un mercado de capitales con liquidez, una red institucional de garantías consolidada, una creciente diversidad de instrumentos financieros y un número importante de inversores interesados en apostar por el desarrollo productivo. El camino es claro: profesionalizar, educar y acompañar a las pymes para que puedan aprovechar todo el potencial del financiamiento privado.

Vale la pena destacar que una pyme que accede al financiamiento privado no solo obtiene recursos económicos, sino que mejora su posición financiera, fortalece su estructura administrativa, eleva la calidad de su información contable y adopta buenas prácticas de gestión.

En este sentido, el financiamiento se convierte en una palanca de transformación organizacional que puede generar un círculo virtuoso de crecimiento, innovación y generación de empleo genuino. Esa es, en definitiva, la apuesta de fondo que sostiene este trabajo: fortalecer las condiciones al sistema financiero para que cada vez más empresas puedan desarrollarse, innovar y competir en igualdad de condiciones.

La elaboración de este trabajo respondió a una inquietud personal: entender cómo las pymes, siendo el motor productivo del país, pueden sostenerse y crecer en un entorno que muchas veces les resulta adverso. En un contexto marcado por la ausencia de programas públicos sostenidos y el retroceso del crédito bancario, el financiamiento privado se presenta como la única vía posible para garantizar su supervivencia y desarrollo. A través del análisis detallado de diversas herramientas disponibles, mi intención fue no solo aportar conocimiento técnico, sino también generar conciencia sobre la importancia de informarse, asesorarse y animarse a explorar estas alternativas.

Bibliografía

Asociación de Empresarios y Empresarias Nacionales para el Desarrollo Argentino (ENAC). (2024). Radar Pyme: Cantidad de empresas en Argentina a diciembre del 2023. ENAC.

<https://enac.org.ar/download/multimedia.archivo.9c7f8f49c961ccf3.MjAyNDA2MTkgLSBFtKFDIFJBREFSIFBZTUUGLSBDYW4ucGRm.pdf>

Asociación de Leasing de Argentina. (s.f.). Leasing de Argentina.

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

Asociación de Leasing de Argentina. (s.f.). Nicolás Scioli: “El financiamiento a la inversión con leasing se recupera y crece un 161%”.

<https://leasingdeargentina.com.ar/nicolas-scioli-el-financiamiento-a-la-inversion-con-leasing-se-recupera-y-crece-un-161/>

Asociación de Leasing de Argentina. (s.f.). El leasing creció 78% con una mora menor al promedio del sistema financiero.

<https://leasingdeargentina.com.ar/el-leasing-crecio-78-con-una-mora-menor-al-promedio-del-sistema-financiero/>

Biffi, M. (2019). Instrumentos de financiación para Pymes en el Mercado de Capitales. Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas

https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15737/alternativas-de-financiamiento-para-pymes.pdf

CAME. (s.f.). Financiamiento. Confederación Argentina de la Mediana Empresa.

<https://www.redcame.org.ar/secretarias/85/financiamiento>

Chari, A. (2017). Pymes en el mercado de capitales, ¿Una alternativa de financiamiento viable?

<https://repositorio.utdt.edu/server/api/core/bitstreams/94cfa605-5a73-4b1c-9363-47274b34d51c/content>

Comisión Nacional de Valores. (2024). Informe de financiamiento en el mercado de capitales - diciembre 2024 (Informe anual). Gobierno de Argentina.

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_financiamiento_diciembre_2024_-_anual.pdf

Comisión Nacional de Valores. (2024). Informe de financiamiento en el mercado de capitales - diciembre 2024. Gobierno de Argentina.

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_financiamiento_diciembre_2024cnv.pdf

Comisión Nacional de Valores. (2023). Informe de financiamiento en el mercado de capitales - diciembre 2023. Gobierno de Argentina.

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_de_financiamiento_en_el_mercado_de_capitales_diciembre_2023.pdf

De Los Santos, Y., Di Mascio, E., & Di Mascio, N. (2019). Las pymes de San Martín y su relación con los instrumentos de financiamiento: conocimiento de los instrumentos financieros en el partido de General San Martín en el 2019.

<https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/1189/1/TFPP%20EEYN%202019%20DL%20SY-DME-DMN.pdf>

Del Giorgio Torres, C. (2020). “Análisis de opciones de financiamiento privadas para pymes de la localidad de corrientes en el año 2019. Caso testigo: empresa unipersonal saltarín juegos”.

<https://repositorio.21.edu.ar/server/api/core/bitstreams/e1636f9d-d943-4e65-abaf-ae8d6ddda359/content>

Di lorenzo, R. R (2018). Mercado de Capitales y Financiero Vehículo para el ahorro, la inversión y el financiamiento productivo. EDICON.

Di Toro, D. (2018). Financiamiento Pyme en la década 2004-2014. particularidades de un segmento específico: Empresas de pesaje industrial de la provincia de Santa Fe.

<https://rehip.unr.edu.ar/server/api/core/bitstreams/8c15087a-0010-4875-9bce-8fd2fa23ee64/content>

Erpen M. (2010). Mercado de Capitales: manual para no especialistas. Buenos Aires: Editorial Temas.

García Aguilar, A. J. (2024). La financiación ajena en las Hermandades de Jerez de la Frontera. Facultad de ciencias económicas y empresariales.

<https://rodin.uca.es/bitstream/handle/10498/32881/TRABAJO%20FIN%20DE%20GRADO.%20ANTONIO%20JES%20c3%9aS%20GARC%c3%8da%20AGUILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Global Market Insights. (2024). *Tamaño del mercado de servicios de factoring: 2024-2032*.

<https://www.gminsights.com/es/industry-analysis/factoring-services-market>

Goldstein, Evelin. (2011). “Políticas de financiamiento a pymes en Latinoamérica. El caso de Argentina”. Asociación de Economía para el desarrollo de la Argentina (AEDA)

Guercio, M. B (2020). Los efectos de las restricciones bancarias sobre el uso de financiamiento alternativo.

https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/159896/CONICET_Digital_Nro.ecf4dfdo-9484-4cda-b3a2-df6af7813a65_G.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Hernández Correa (2017). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores.

<https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1454/La%20financiacion%20de%20las%20micro%20y%20medianas%20empresas%20a%20trav%C3%A9s%20de%20los%20mercados%20de%20capitales%20en%20Iberoam%C3%A9rica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hernández, Sánchez, Real y Arias (2017). Capítulo 5: Actividades Fintech para pymes (en La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica, pp. 205–244). Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores.

Ignacio Orueta (2017). Capítulo 1: importancia económica de las pymes en las económicas Iberoamericanas (en La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica, pp. 23–54). Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores.

Laudani, M., Sela, M. F., Cristal Redondo, A. M., & Garcia Pannelli, M. (2020). Financiamiento en las PYMES, Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael. Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de ciencias económicas.

https://ica.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15697/financiamientoenlaspymes.pdf

León, J. (2017). Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú: Experiencia de la banca de desarrollo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/8f171155-4aa8-4abd-8e0d-9e76722658a9/content>

Ley de Pequeña y Mediana Empresa, Ley N.º 24.467 (1995). Boletín Oficial de la República Argentina.

<https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>

Ley de Fomento para la micro, Pequeña y Mediana Empresa, Ley N.º 25.300 (2000). Boletín Oficial de la República Argentina.

<https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64244/texact.htm>

Ministerio de Economía de la Nación Argentina. (s.f.). *Sistema de financiamiento colectivo*. Gobierno de Argentina.

<https://www.argentina.gob.ar/economia/inclusion-financiera/sistema-de-financiamiento-colectivo>

Miranda, M. (2013). Los problemas de financiamiento en las Pymes. Mendoza, Argentina. Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas.

https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5713/tesis-cs-ec-miranda.pdf

Moulia, T. (2019). El financiamiento de las empresas innovadoras. Un estudio de las PyMEs en Argentina.

<https://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/handle/123456789/5119/Tesis%20Moulia%2C%20Tamara.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pastore y Bazerque (2017). Capítulo 2: la financiación de las pymes en Iberoamérica (en La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica, pp. 55–122). Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores.

Pina, Vera, López y Zevallos (2017). Capítulo 3: iniciativas para facilitar el acceso directo de las pymes a los mercados de valores (en La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica, pp. 123–166). Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores.

Pizarro, D. E. (2017). Mercado de capitales: alternativas de inversión no tradicionales.

<https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/1729/1/TFG%20-%20Mercado%20de%20Capitales%20-%20IUA%202018.pdf>

Ponce, M. G. (2022). Alternativas de financiamiento para PyMES en Argentina: la utilización del mercado de capitales.

http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-2148_PonceMG.pdf

Redondo, Ibáñez, Martínez (2017). Capítulo 4: Vehículos especiales y otras iniciativas de financiación de las pymes a través de los mercados de capitales (en La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica, pp. 167–204). Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores.

Rojas, L. (2017, julio). Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América Latina. CAF – Banco de Desarrollo de América Latina; CIEPLAN.

<https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Salerno, A., Rampone, M. (junio 2024). Evolución de las pymes en argentina y su impacto en el empleo. UCEMA.

https://ucema.edu.ar/sites/default/files/2024-06/IndicadoresPyMEs062024_o.pdf

Secretaria de Industria y Desarrollo productivo del Ministerio de Económica de la Nación. (03 de abril de 2024). Nuevos parámetros para categorización de MiPymes. Argentina.gob.ar.

<https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevos-parametros-para-categorizacion-de-mipymes>

Secretaria de Industria y Desarrollo productivo del Ministerio de Económica de la Nación. (s.f) ¿Qué es una MiPyME?

<https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>

Vallejo Ramírez, B. J. (2017). Factoring financiero para las pymes. Revista Sur Academi.

<https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/view/264/242>

World Bank. (s.f). Finanzas de las pequeñas y medianas empresas (pyme)

<https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>

Anexos

Actividades incluidas: Podrán inscribirse como pymes aquellas empresas cuya actividad principal se encuentre dentro del siguiente cuadro.

SECTOR	SECCIÓN	
AGROPECUARIO	A	AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA
INDUSTRIA Y MINERÍA	B	EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS
	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	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES, solo las actividades 591110, 591120, 602320, 631200, 620100, 620200, 620300, 620900
SERVICIOS	D	ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO
	E	SUMINISTRO DE AGUAS, CLOACAS, GESTIÓN DE RESIDUOS Y RECUPERACIÓN DE MATERIALES
	H	SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO (Excluyendo las actividades detalladas en el sector "Industria y Minería")
	I	SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIO DE COMIDA
	J	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES (Excluyendo las actividades detalladas en el sector "Industria y Minería")
	K	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA Y SERVICIOS DE SEGUROS
	L	SERVICIOS INMOBILIARIOS
	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 DE ASOCIACIONES Y SERVICIOS PERSONALES
CONSTRUCCIÓN	F	CONSTRUCCIÓN
COMERCIO	G	COMERCIO AL POR MAYO Y AL POR MENOR, REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS

Actividades excluidas: No serán consideradas micro, pequeñas ni medianas empresas aquellas cuya actividad principal corresponda a alguna de las siguientes:

- 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.
- Personas que sean socios de sociedades o directores, pero que no ejerzan una actividad económica independiente.