Facultad de ciencias económicas

Sede Rosario – Campus Roca

Carrera: Contador Publico

Trabajo Final:

Financiamiento para PyMEs en el departamento San Jerónimo, Santa Fe. Dificultades de acceso, ventajas y desventajas de la oferta e impacto en la rentabilidad. (Periodo de estudio: 2020-2021)

ALUMNO: Magrini, Alejandro

TUTORA DE METODOLOGÍA: Carrancio, Magdalena

TUTOR DE CONTENIDOS: Padovan, Alex.

Agosto 2021

AGRADECIMIENTOS

- ***A la Universidad por las herramientas y conocimientos brindados y a todos los profesores que cruce en el camino que han dejado su huella en mí, ayudándome a forjar el ideal de profesional que aspiro ser.***

- ***A mis tutores Mg Magdalena Carrancio por sus constantes aportes y explicaciones y Mg Padovan Alex por sus conocimientos en materia financiera.***

- ***A mi novia Valeria por su apoyo, cariño e infinita paciencia y ayuda para este trabajo.***

- ***A mi mamá, por ser ejemplo de esfuerzo y sacrificio al brindarme la posibilidad de estudiar lo que me gusta. A mi hermana, por los años de estudio compartidos, por su sostén y ejemplo de resiliencia.***

- ***A mis amigos, que siempre estuvieron acompañando en cada momento de bajón y alegría.***

- ***A mis familiares (papá, abuela, tíos, primos) con sus constantes apoyos y palabras de aliento en el transcurso de los años.***

- ***A mis compañeros de la facultad, ya que sin su compañía el paso por la misma no hubiera sido tan ameno.***

- ***A todos aquellos que accedieron a brindar información sobre sus empresas para la realización de este trabajo.***

- ***A Dios, que todos los días me acompaña en cada decisión y obstáculo que se presenta.***

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo indagar acerca del acceso al financiamiento de las Pymes del departamento San Jerónimo de la provincia de Santa Fe. Específicamente, cómo las empresas logran conocer acerca de las posibilidades de financiación y la manera en que se ven beneficiados o no por las mismas. Para ello, se tomó en consideración que frente a la economía emergente de nuestro país, resulta complejo para los empresarios tomar decisiones y escoger formas de financiamiento diferentes a las tradicionalmente conocidas.

El propósito de este estudio fue, también, vislumbrar la capacidad de los empresarios entrevistados para informarse, reconocer y seleccionar las mejores propuestas de financiación.

El informe final se inicia con el primer capítulo, enumerando las distintas líneas de financiamiento existentes en el mercado de tipo nacional, provincial y departamental. Por otro lado, también se explican los requisitos y exigencias para la solicitud de las mismas.

En el capítulo número dos se da a conocer la experiencia en el acceso al financiamiento según las percepciones de cada empresa entrevistada.

Finalmente, en el capítulo número tres se analizan las ventajas y desventajas del financiamiento a las PyMEs según las prácticas de los empresarios y el impacto en la rentabilidad del mismo.

Palabras clave:

Financiación – PyMEs – Acceso – Mercado de Valores – Créditos

INDICE

INTRODUCCIÓN 4

HIPÓTESIS: 5

Consideraciones Metodológicas: 6

ANTECEDENTES 8

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL 9

PYMES Y FINANCIACIÓN 9

¿QUÉ ES EL FINANCIAMIENTO? 13

MEDIOS DE FINANCIAMIENTOS: 14

CAPÍTULO I 18

LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES EN EL MERCADO DE SAN JERÓNIMO 18

Sector Público: 18

Nivel Nacional: 18

Nivel provincial 24

Nivel departamental 26

Sector Privado: 26

CAPÍTULO II 28

POSIBILIDADES DE ACCESO DE LOS EMPRESARIOS PYMES DE SAN JERÓNIMO 28

Posibilidades de acceso a fuentes de financiación 28

Forma de financiación: 28

Financiamiento en el mercado de capitales 30

CAPÍTULO III 33

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO E IMPACTO SOBRE LA RENTABILIDAD 33

El crédito a las pymes 33

Ventajas y desventajas de los tipos de financiamiento: 34

Rentabilidad en las financiaciones 37

Importancia de la rentabilidad 38

CONCLUSIONES 40

RECOMENDACIONES 42

ANEXOS 43

BIBLIOGRAFÍA 45

INTRODUCCIÓN

Existe un consenso generalizado sobre la contribución de las PyMEs al crecimiento de la economía de un país. No obstante, a pesar de la importancia de estas empresas, muchos estudios dan cuenta de las dificultades que experimentan las mismas a la hora de acceder a fuentes externas de financiación, lo cual condiciona sus oportunidades de subsistencia.

De hecho, muchos directivos de las PyMEs argentinas desconocen el abanico de opciones para financiar sus empresas, lo que provoca dificultades para incursionar en proyectos de inversión.

Esta situación se agrava cuando se trata de localidades más pequeñas, como es el caso del departamento San Jerónimo, de la provincia de Santa Fe. En efecto, el departamento se encuentra en el centro-este de la provincia de Santa Fe, limitando al este con la Provincia de Entre Ríos, con la cual comparten el Río Paraná. Tiene una superficie total de 4.282 km² y su cabecera es la ciudad de Coronda. En su territorio hay 3 ciudades y 18 comunas con un total de 80.840 habitantes según el último censo del año 2010. Su actividad principal es la producción agropecuaria, pero también hay industrias alimenticias, metalmecánicas, lácteas y plásticas así como empresas de transporte, comercios y servicios.

En función de lo expuesto se plantean las siguientes preguntas de investigación:
¿Cuáles son las ofertas de financiamiento para las PyMEs en el departamento San Jerónimo, Santa Fe? ¿Qué herramientas de financiación conocen los empresarios de la región? ¿A cuales acceden? ¿Con qué dificultades se encuentran mayormente? ¿Qué ventajas y desventajas encuentran con respecto a las financiaciones, y como las mismas afectaron a la rentabilidad?
La misma se focalizará en el impacto que tiene en las PyMEs del interior el acceso al financiamiento durante el 2020-2021.

Para su resolución, se formuló como objetivo general:

Determinar las ofertas de financiamiento para las PyMEs en el departamento San Jerónimo, Santa Fe durante el periodo 2020-2021, reconociendo qué dificultades ofrecieron, las ventajas y desventajas que se les presentaron y como impactaron en el rendimiento de la empresa.

Y como objetivos específicos:

A. Caracterizar las condiciones y requisitos de las líneas de financiamiento disponibles en el mercado de San Jerónimo
B. Identificar las posibilidades de acceso de los empresarios pymes (ventajas y desventajas al momento de solicitar financiamiento)
C. A partir de las financiaciones a las que acceden o no, evidenciar que ventajas y desventajas encontraron y la rentabilidad de las mismas.

HIPÓTESIS:

Durante el periodo 2020-21, las ofertas de financiamiento del mercado, las cuales son amplias, están dirigidas mayormente a sectores del agro, no pudiendo cubrir la demanda que existe en los demás sectores productivos de la región.

Asimismo, en el sector empresarial, los dirigentes de las PyMEs del interior no poseen suficiente información de las alternativas de financiamiento que hallan en el mercado. Tampoco cuentan con los conocimientos para desarrollarlos. Otro de los problemas es que en muchos casos el demandante del crédito conoce más el negocio y la rentabilidad de su proyecto, que el oferente del financiamiento. Por lo expuesto, las empresas no logran acceder a los fondos necesarios para invertir en sus proyectos, lo que conlleva a una menor productividad y menor crecimiento de las PyMEs.

A los profesionales contadores les resultará enriquecedor el presente trabajo, ya que son quienes asesoran a las PyMEs en estos aspectos. A raíz de esta investigación, podrán descubrir la importancia de estudiar y mantenerse actualizados sobre el tema, para poder brindar las

mejores alternativas a los clientes. Siempre teniendo en cuenta que las alternativas de financiamiento varían constantemente, principalmente en contextos económicos tan fluctuantes como el de nuestro país.

En función de lo expuesto resulta evidente la relevancia que reviste el trabajo de investigación propuesto. Los datos obtenidos en el marco de trabajo de investigación que se pretende concretar resultarán notorios en tanto que, aportaran información sobre una población escasamente estudiada previamente

Consideraciones Metodológicas:

El trabajo responde a un enfoque cualitativo, en tanto el interés de la investigación estuvo puesto en obtener las perspectivas y puntos de vista de los participantes acerca de cómo financian las PyMEs los proyectos de inversión y con qué dificultades se encuentran a la hora de concretarlos.

El tipo de investigación es descriptivo. Se observó y caracterizó el fenómeno sometido a análisis, particularmente, las líneas de financiamiento en el mercado de la región estudiada.

La muestra estuvo conformada por dirigentes y empresarios dueños de PyMEs del departamento San Jerónimo (Provincia de Santa Fe), comunidad que pueda aportar información pertinente al tema e instituciones que influyen en el desarrollo de la Pyme en la región. Además, se relevó información de sitios oficiales de acceso público.

El criterio de selección fue intencional o deliberado, es decir, el investigador decidió los elementos que integraron la muestra, considerando las unidades "típicas" de la población.

Para el cumplimiento de los objetivos el instrumento de recolección escogido fue la entrevista individual semiestructurada. La investigación se enfoca a comprender y profundizar los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con el contexto. Por otro lado, dado que este enfoque busca profundizar en las experiencias, perspectivas, opiniones y significados, de los individuos en el campo escogido, resulta pertinente utilizar un instrumento que garantice cierta libertad en la expresión de los mismos para poder ahondar su forma subjetiva de percibir la realidad en que se encuentran.

Mediante el instrumento elaborado se recopiló información sobre las realidades de cada empresa en particular. Es por esto que la entrevista se realizó de manera individual y anónima,

es decir, sin exponer los nombres de las empresas, para dar así una privacidad mayor a los entrevistados.

ANTECEDENTES

En el marco de la temática planteada para la investigación podemos identificar una serie de antecedentes relevantes para la realización de la misma. Uno de ellos es la investigación realizada por Gustavo Daniel Albrecht, ex estudiante de esta universidad en su trabajo final sobre "Análisis de los factores internos y externos que influyeron en las decisiones financieras de empresarios pymes de la región en el período 2016-2017". Este trabajo tuvo como objetivo identificar las dificultades que encuentran las PyMEs en Rosario y la región para acceder al financiamiento externo. El trabajo responde a una metodología de enfoque cualitativo basado en entrevistas a empresarios de la región, interpretando puntos de vista y acciones de los sujetos participantes bajo estudio. También se apeló a indicadores cuantitativos para entender características de las PyMEs argentinas y del contexto latinoamericano. El tipo de investigación es descriptivo, muestra distintos aspectos de las variables analizadas, sin relacionarlas en forma casual.

Otro trabajo es el realizado por Ricardo N. Bebczuk en 2010 que analiza el grado de acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. Cuestiona el real alcance de la demanda insatisfecha de crédito mediante argumentos técnicos y evidencia cuantitativa. Además, brinda recomendaciones prácticas para el diseño de políticas orientadas a la inserción de las PyMEs al mercado crediticio. Dicha investigación extrae información de diversas encuestas a empresarios.

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

En este espacio, abarcaremos tres importantes ejes para el trabajo. El primero, se basara en los conceptos básicos de PyME, importancia, asimetría en la información y categorización en Argentina. En un segundo eje, veremos que es el financiamiento y los tipos de financiamiento que existen. Y en el tercero y último, ahondaremos en uno de los medios de financiamiento, el Mercado de Valores.

PYMES Y FINANCIACIÓN

- ***¿Qué es una PyME?***

Es una pequeña o mediana empresa que realiza las siguientes actividades en un país: Comercio, Servicio, Agricultura, Industria o Minería. Puede estar integrada por varias personas según la actividad, y sus ventas deben estar dentro de los parámetros establecidos conforme su categoría en cada país. Podemos encontrar dos formas de PyMEs según distintos autores, unas que se originan como empresas propiamente dichas en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar, caracterizadas por una gestión a la cual solo le preocupó su supervivencia, sin prestar mayor atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

- ***Las pymes en Argentina durante el siglo XXI***

Para mediados del 2020 en la Argentina existían 1.066.351 PyMEs, que representaban más del 99% de las unidades económicas del país. Por este motivo es de crucial importancia conocer y poder acceder a fondos de capital para financiar las empresas y lograr obtener un crecimiento sostenido en el tiempo. Según el ministerio de producción, solo están registradas poco más de 530.000.

La deficiencia económica, de las últimas décadas en Argentina ha causado que las pequeñas empresas, por poseer menor capacidad financiera o tecnológica, hayan tenido mayores dificultades para adaptarse a las transformaciones en relación a las grandes empresas. (Fernández Bugna y Porta, 2008)

Tras la larga recesión iniciada a mediados de 1998, el posterior colapso del régimen de convertibilidad a fines de 2001 y la crítica situación del año 2002, la economía argentina comenzó a mostrar fuertes señales de recuperación. Entre 2003 y 2007, se experimentó una de

las fases de crecimiento más intensas y extensas de las últimas décadas, con un crecimiento promedio cercano al 9% anual. Al mismo tiempo, el desempeño económico estuvo caracterizado por una fuerte expansión del mercado interno, la sustitución de importaciones, la expansión de la inversión y las exportaciones, y el incremento del empleo.

Más adelante, durante los años 2014, 2015, 2018 y 2019, se dieron grandes saltos en la devaluación, entre un 24% y 104% según el año. A su vez, el aumento de la inflación interanual desde 2012 hasta 2019 acumula más del 280%. Todo lo expuesto, sumado a la recesión económica de los últimos diez años, más la pandemia que acompañó al año 2020 (provocando el cierre temporal de muchas empresas para resguardar la salud de la población), generó que las mismas tuvieran grandes incrementos en sus costos, al tiempo que se reducían sus ingresos. Lo mencionado anteriormente derivó en que muchas empresas tengan que reinventarse necesitando dinero para invertir en cambios en la forma de vender, entregar productos o atender clientes. Algunas pymes debieron disminuir sus plantas productoras o, incluso, cerrar sucursales comerciales, ocasionando despidos de sus empleados.

- ***Importancia económica de las pymes***

La importancia de las empresas pequeñas y medianas (PyMEs) en las economías modernas ha sido objeto de numerosos estudios de investigación y comentarios en medios de prensa en los últimos años. En particular se destaca la fuerte incidencia que tienen en la provisión de fuentes de trabajo, las cuales conforman una base fundamental del tejido social. En casi todos los países la participación de las MiPyMEs en la generación de puestos de trabajo supera el 50% y en la mayoría de ellos supera los dos tercios. Algo similar ocurre para el promedio de la Unión Europea. Sin embargo, la participación de estas empresas en el valor agregado de las economías es algo menor.

Por su parte, la relación entre la contribución al empleo y la correspondiente al valor agregado es diferente en cada país analizado. Esto permite entender que este segmento de empresas tiene un importante potencial para desarrollar su competitividad, generando cada vez mayor valor agregado por ocupado. (Rojas, 2015)

En particular, se destaca su relevancia fundamental en las primeras fases del crecimiento económico, donde las PyMEs, ya sea produciendo o demandando bienes y servicios o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Entre otros aspectos su importancia radica en que:

a) Poseen una elevada participación en el mercado laboral, abarcando una amplia cantidad de sectores económicos y grado de calificación en las tareas.
b) Son ámbitos de desarrollo para emprendedores con proyectos rentables e innovadores.
c) Poseen mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura, lo que les otorga mayor flexibilidad para adaptarse a entornos cambiantes.
d) Generan importantes efectos socioeconómicos, ya que permiten la desconcentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de grandes empresas hacia uno mayor.
e) Establecen un vínculo más estrecho entre empleado y empleador por tratarse de unidades laborales pequeñas y, en general, de origen familiar.

- ***Categorización de PyMES***

En Argentina la caracterización de PyME está reglamentada por la resolución 19/2021 de la Subsecretaría de pequeña y mediana empresa (SEPYME). En este sentido, se considera como criterio al nivel de facturación o valor de ventas totales anuales, excluidos los impuestos internos y el valor agregado, según el sector económico. No obstante ello, la categoría de PyME se amplía para aquellas empresas que aun superando los topes máximos de la SEPYME, están comprendidas por los límites que propone la Resolución General 506/2007 que dispone la Comisión Nacional de Valores (CNV).

A. Límites de ventas totales anuales expresados en pesos ($).

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

B. Límites de personal ocupado

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

C. Límite de activos expresados en pesos ($)

Tope de Activo
193.000.000

- ***Los problemas de información y el crédito a las pymes***

Desde la perspectiva de las políticas públicas, el elemento crucial que explica el interés por el crédito a las pymes es lo que la literatura académica denomina información asimétrica, vale decir, el hecho de que los deudores poseen mayor información y control que sus financistas acerca de los proyectos de inversión, y gozan además de responsabilidad limitada sobre sus deudas impagas. Estas características de los contratos de crédito crean incentivos a ocultar el verdadero riesgo de sus proyectos (selección adversa), a aplicar los fondos a proyectos más riesgosos que los aprobados por el acreedor y a declararse falsamente en default. Ante este riesgo de defraudación, los desinformados acreedores reaccionan elevando el costo de los fondos, exigiendo garantías y/o reduciendo el monto y el plazo de los préstamos. En el extremo, racionan por completo la provisión de crédito. A este inconveniente se le suman los costos de intermediación, que aparecen en el proceso de transformación del ahorro en crédito por parte del sistema financiero, y que involucra los gastos en recursos humanos, tecnológicos y en activos fijos para desarrollar esta compleja actividad. En el caso particular de las pymes, ambos problemas (información asimétrica y costos de intermediación) son especialmente apremiantes por la precariedad de sus sistemas legales y contables internos. De allí que una política adecuada de asistencia financiera tiene que internalizar, como ineludible primer paso, las

particularidades del típico deudor pyme en cuanto a la disponibilidad de información y la forma en que los intermediarios financieros hacen frente a este reto cuando seleccionan a sus clientes. (Bebczuk, 2010)

De esta manera, queda en evidencia, cómo ante estas limitaciones en el acceso a algunos créditos bancarios, las pequeñas empresas no pueden realizar las inversiones que originalmente diseñaron al momento de recurrir al crédito, o tal vez incluso para nuevas tecnologías que les permitirían mejorar sus sistemas de información pudiendo así, mejorar el problema de la información asimétrica.

¿QUÉ ES EL FINANCIAMIENTO?

Según la Real Academia Española, financiar es aportar dinero necesario para el funcionamiento de una empresa, sufragar los gastos de una actividad, obra, capital de trabajo u otros fines.

Económicamente hablando, el financiamiento es el respaldo que necesitan las empresas de cualquier tamaño para crecer, ya que es un medio para lograr sus objetivos a corto y largo plazo. Para todas las empresas el financiamiento es una herramienta muy importante ya que en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales.

El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que requieren para su actividad. Estos créditos suelen ser a largo plazo porque la inversión es muy elevada.

Antes de buscar un financiamiento, es necesario realizar una proyección real del negocio. Se sugiere esto para determinar: en primer lugar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas impagas y darle el destino ideal al capital.

- ***Tipos de financiamiento***

En cuanto al origen de los fondos, se reconocen dos fuentes: *interna* y *externa*.

La primera, se corresponde con recursos aportados por los propios dueños y con los generados por la propia empresa (llamada comúnmente Resultados no asignados). El origen externo se materializa en forma de deuda o la apertura del capital, como por ejemplo pidiendo un préstamo a un determinado banco o el acceso a un mercado de capitales. Entre las fuentes mencionadas, el origen interno junto con la toma de deuda (fundamentalmente bancaria), constituyen las formas en que las pequeñas y medianas empresas financian su actividad. La apertura del capital no representa una opción atractiva para este tipo de empresas, ya que en caso de que la misma vaya a la quiebra, esto implicará la pérdida de propiedad o control sobre la misma. Asimismo, acceder al financiamiento bancario tampoco resulta una tarea fácil.

MEDIOS DE FINANCIAMIENTOS:

El Mercado de Valores

¿Qué es el mercado de valores?

Los mercados de valores se clasifican en mercados de dinero o mercados de capital.
El mercado de dinero es aquél en el que se compran y venden títulos a corto plazo (con vencimientos menores a un año). Los inversionistas recurren al mercado de capital para realizar transacciones de acciones, bonos, fondos de inversión, opciones y futuros. Los mercados de capital se clasifican en primarios o secundarios, dependiendo de si la empresa o Estado de un país emisor vende inicialmente los títulos ó los revenden propietarios intermedios.
Resulta relevante exponer que los principales factores que dificultan el desarrollo del mercado de capitales tienen que ver con la estabilidad de la moneda doméstica y la evolución macroeconómica del país. Estos factores son estructurales, es un fenómeno que prevalece desde hace décadas. En los períodos de estabilidad cambiaria e inflacionaria el mercado de capitales tiende progresivamente a crecer; sin embargo, los recurrentes episodios de crisis motivan a que los inversores se retraigan y a los emisores se les hace difícil poder colocar valores negociables en condiciones macroeconómicas adversas.

Regulación del mercado de valores

En nuestro país, la principal regulación legal referida a la actividad bursátil y Mercados de Valores, es la Ley de Mercados de Capitales N° 26.831 sancionada el 29 de noviembre de 2012 y el Decreto Regulatorio N° 1023/2013.

En el escalón siguiente, existe la normativa de la Comisión Nacional de Valores como Órgano de Control estatal, Normas (N.T. 2013 y mod.), consistente básicamente en el texto ordenado de sus resoluciones internas, que se actualizan en forma permanente, y que son de aplicación obligatoria para todos los actores de la oferta pública en la República Argentina.
En tercer orden, existe la normativa interna de los Mercados de Valores.

Opciones de financiamiento en el mercado de valores

ECHEQS

La negociación de Echeq (o cheques digitales) permite a las empresas obtener fondos a partir de la negociación de su cartera de Cheques, en esta modalidad de manera 100% digital.
En los casos en los que interviene una SGR (Sociedad de Garantía Recíproca), la inversión se encuentra garantizada por esta entidad. El Mercado Argentino de Valores también ofrece esquemas de negociación con distintos tipos de garantías o sin ellas.

Cheque de pago diferido

La negociación de Cheques de Pago Diferido permite a las empresas obtener fondos a partir del descuento de su cartera de Cheques para ser negociados en el mercado. Las operaciones de CPD son actualmente el producto estrella del financiamiento Pyme. Este caso también tiene la posibilidad de estar garantizado con una SGR o sin garantizar.

Pagaré avalados

Los Pagarés son instrumentos de deuda emitidos por Pequeñas y Medianas Empresas y avalados por Sociedades de Garantías Recíprocas, de modo que el inversor encuentra respaldada de esta forma sus fondos. Los mismos pueden emitirse en moneda local o extranjera, con plazos que van desde los 6 meses hasta los 3 años. La rentabilidad que obtiene el inversor se obtiene del descuento que se aplica al Pagaré respecto de su valor nominal, pagadero al vencimiento del instrumento.

Facturas de crédito electrónica

A través de la FCE, se transforma el crédito comercial en crédito financiero, convirtiéndose un crédito ordinario en un título ejecutivo. Este nuevo instrumento abre la posibilidad a todas las MiPyMEs para que operen de forma ágil y sencilla. Mediante el descuento de FCE, las

MiPymes acceden a financiamiento simple y con menores costos mediante el Mercado de Capitales para crecer, tener mayor liquidez y ser más competitivas. La totalidad de su proceso es absolutamente digital.

Obligaciones negociables

Son títulos representativos de una deuda corporativa. Son emitidos por las empresas con el objeto de financiar su capital de trabajo o sus proyectos de crecimiento e inversión. En el momento de su emisión se establecen la forma y el plazo en los que amortizará el capital y los retornos en concepto de intereses que devengará para el inversor, siendo de esta manera un instrumento de renta fija, conociendo el inversor el rendimiento que obtendrá anticipadamente.
A través de la emisión de Obligaciones Negociables las empresas pueden obtener financiamiento en el Mercado de Capitales en forma acorde a sus necesidades, pudiendo ofrecer distintos plazos y esquemas de pago a los inversores.
Las PyMEs tienen la opción de las ON Simple dentro del régimen garantizado, es decir, que cuenta con el aval de una entidad de Garantía. Este instrumento tiene otros beneficios impositivos, posibilidad de crear programas globales o mínima documentación a presentar.

Emisión de acciones

La emisión de Acciones por parte de las empresas constituye una vía genuina para obtener fondos en el Mercado de Capitales. Mediante la emisión de acciones, la empresa persigue fundamentalmente el objetivo de ampliar el capital, obteniendo fondos del mercado para financiar sus operaciones. En forma accesoria, hay otros motivos por los cuales una empresa podría hacer oferta pública de sus acciones, a saber:

- Otorgar liquidez a sus accionistas:
- Acceso simplificado a otros canales de financiamiento

El cumplimiento de los requisitos de la oferta pública sienta las bases para que la empresa pueda acceder en forma simple a otros medios de financiamiento, más allá de la emisión de nuevas acciones. Esto se observa tanto en el mercado de capitales (por la emisión de títulos de deuda, por ejemplo) como en el acceso a préstamos bancarios, etc.

Cauciones

Es una operación financiera garantizada con valores negociables. Está compuesta de dos partes: Tomador y Colocador. En la fecha de concertación, el Tomador deposita valores negociables en garantía y recibe fondos del Colocador. En la fecha de vencimiento, el Tomador

paga al Colocador el monto recibido más los intereses pactados, y recupera la garantía depositada. Son préstamos a muy corto plazo -entre 7 y 120 días- garantizados por el Mercado de Valores. No hay riesgo de incobrabilidad para ninguna de las partes. Las cauciones pueden hacerse sobre títulos públicos (bonos) y sobre títulos privados (acciones). Toda la operatoria está garantizada por el Mercado de Valores (Merval). Puntualmente, la garantía es el aforo que establece el Merval. La especie en garantía queda "caucionada" en un porcentaje determinado por el Mercado, hasta cubrir la cantidad de dinero que corresponde. Esta garantía se actualiza diariamente sobre la base de las cotizaciones de mercado.

Es importante destacar que la caución no implica cambio de propiedad de los títulos, sino su inmovilización por un tiempo determinado. Si durante la vigencia de la caución el título realiza pagos de dividendos u otros conceptos, el dueño original será quien goce de estos beneficios.

CAPÍTULO I

LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES EN EL MERCADO DE SAN JERÓNIMO

En este capítulo nos proponemos caracterizar las ofertas disponibles de líneas de financiamiento disponibles en el mercado de San Jerónimo.

En concreto, la Comisión Nacional de Valores (CNV) afirma que está trabajando en un plan para fomentar nuevos instrumentos que, a la vez de fomentar la consolidación de un mercado interno robusto, pueda traccionar recursos hacia sectores de la economía en los que tradicionalmente no intervienen, como la Ley de Financiamiento Productivo sancionada en 2018

Para desarrollar las ofertas vamos a dividirlo en dos sectores, *público* y *privado*. El *sector público* es el Estado: el conjunto de instituciones y corporaciones que pertenecen al gobierno del país. En cambio, el *sector privado*, está formado por todos aquellos agentes económicos que no pertenezcan al sector público. Asimismo, cabe destacar que cuando hablamos de sector privado no nos estamos refiriendo necesariamente a aquellos agentes económicos cuyas actividades tienen como fin lucrarse. Por ejemplo, una ONG es una organización privada que forma parte del *sector privado*. De hecho, sus propias siglas lo indican: Organización No Gubernamental.

1.1 Sector Público:

Al sector público vamos a dividirlo en tres niveles, Nacional, Provincial y Departamental.

1.1.1 Nivel Nacional:

Podemos encontrar muchos tipos de ayuda ofrecidos por el gobierno nacional en su página, que es donde reúne la información relacionada con las PyMEs, en la sección del ministerio de producción. La misma consiste en indicar beneficios impositivos, capacitaciones, herramientas y beneficios para exportadores e importadores, registrar marcas o patentes, o financiamiento. Sobre este último desarrollaremos la primera parte del capítulo.

Las pymes pueden optar por *financiamiento* y *financiamiento para PyMEs.* El primero está basado en préstamos, programas y herramientas para impulsar el crecimiento de las empresas o créditos a emprendimientos tecnológicos y/o sociales y emprendimientos científicos a través de entidades Aceleradoras (entidades que otorgan asistencia técnica y financiera a emprendimientos con potencial de crecimiento global y un alto grado de diferenciación e innovación). Ahora indagaremos en detalle algunos de ellos:

a. ***Bienes de capital:*** Se puede acceder a un bono por fabricar bienes de capital. Es para industrias nacionales y fábricas de bienes de capital que se utilicen para producción. El bono es de hasta el 9,7% de las ventas netas en el mercado local. Los requisitos son tener CUIT y clave fiscal, el establecimiento industrial debe estar radicado en territorio nacional y los bienes fabricados deben estar clasificados en un listado aprobado por el gobierno.

b. ***Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC):*** Se puede obtener un aporte no reembolsable de hasta $1.500.000 para desarrollar un proyecto y mejorar la competitividad de la MiPyME. Debe ser un proyecto de transformación digital, desarrollo sostenible, calidad, diseño e innovación o desarrollo exportador. Se puede aplicar para asistencia técnica, adquisición de bienes de capital relacionado con la asistencia técnica o para gastos de legalización o certificación. Para acceder a este programa se necesita tener certificado MiPyME vigente, contar con dos años de actividad verificable, y contar con una cuenta bancaria de titularidad de la empresa.

c. ***Fondo Aceleración:*** El conseguir financiamiento a través de una aceleradora mediante convocaciones, permite que este fondo gubernamental iguale o duplique la inversión recibida. Para emprendimientos tecnológicos y/o sociales el límite es de U$D 50.000 y para emprendimientos científicos desde U$D 50.000 hasta U$D 300.000.

Los requisitos para acceder al fondo son:

- Haber sido seleccionado por alguna de las aceleradoras elegidas por el ministerio para participar del programa.
- Tener menos de 5 años de existencia comprobable al momento del desembolso.
- El control político del emprendimiento debe estar a cargo de uno o más fundadores originales.
- Desarrollar su actividad en la Argentina.

- No debe desarrollar actividades previstas en una lista otorgada por el ministerio
- Si posee menos de 250 empleados al menos el 50% debe contar con domicilio argentino, por el contrario, si posee más de 250 empleados al menos el 30% debe contar con domicilio argentino.

d. ***PAC COVID-19:*** Este programa es una asistencia económica a través de ANRs (Aportes No Reembolsables) estratégicos para estimular la innovación y el crecimiento de la producción de bienes y servicios que contribuyan a mitigar el COVID-19. Está dirigido a MiPyMEs y emprendedores por montos entre $1.800.000 y $6.000.000 dependiendo los proyectos.

Solo tiene dos requisitos:

- Poseer certificado MiPyME y en casos de que corresponda solicitan un seguro de caución.

e. ***Fondo Expansión:*** Conseguir financiamiento a través de un fondo de capital emprendedor (Instituciones privadas que reúne recursos de inversores públicos, privados y mixtos para financiar y desarrollar emprendimientos) puede hacer que una PyME cuente con hasta el 40% de aportes provenientes del Ministerio de Producción.

Para acceder a este fondo se debe cumplir con varios requisitos, pero veremos algunos:

- Haber sido seleccionado por alguno de los fondos de capital emprendedor.
- Ser una sociedad comercial, incluyendo la forma de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).
- Tener menos de siete años de existencia comprobable.
- El control político del emprendimiento debe estar a cargo de uno o más de los fundadores originales al momento de la inversión.
- No desarrollar actividades específicas de un listado del ministerio.
- Desarrollar su actividad en Argentina.
- En caso de tener menos de 500 empleados, el 50% de ellos debe ser residente de la Argentina y de tener más de 500, el 30% de ellos debe residir en la Argentina, entre otros.

f. ***Programa de desarrollo de proveedores:*** Es un programa de ANRs para empresas que abastecen a sectores estratégicos como energía, ferroviario, transporte, minería, aeroespacial, naval, salud o nuclear. También pueden acceder a asistencia técnica por parte del INTI.

Los requisitos son:

- Ser una empresa industrial o de servicios
- Estar constituida en el país
- Tener al menos un año de actividad
- Estar inscripta en AFIP.

Ahora hablaremos de la segunda parte de este nivel, el *financiamiento para PyMEs.* Este segmento está basado en créditos para sectores críticos, proyectos de inversión productiva, desarrollo federal, exportar, u otras herramientas. Vamos a verlo con mayor profundidad.

Para los sectores críticos:

Turismo: Las MiPyMEs, monotributistas y trabajadores autónomos dedicados al turismo pueden acceder a un crédito de hasta $10.000.000. Para las MiPyMEs el monto máximo será el equivalente a 2,5 meses de facturación del promedio mensual de 2019. Siendo aplicable a capital de trabajo y gastos de evolución saldable en 24 meses, con 12 meses de gracia sobre el capital. A una tasa del 0% desde la cuota 1 a la 12 y del 18% desde la cuota 13 a la 24. Como requisitos se debe:

- Tener el certificado MiPyME
- Presentar como garantía la fianza personal de los socios con más del 50% del capital social
- No tener cheques rechazados sin cancelar antes del 20 de marzo de 2020
- No estar en el Reporte de Operaciones Sospechosas, ni estar en situación crediticia 3, 4 o 5 del BCRA.

Cultura: Es un crédito para PyMEs del sector cultural para financiar capital de trabajo. El monto máximo será el equivalente a 2,5 meses de facturación del promedio mensual de 2019 con un tope de $7.000.000. Saldable en 24 meses a una tasa del 0% desde la cuota 1 a la 12 y del 18% desde la 13 a la 24 y teniendo los mismos requisitos del programa de Turismo.

Bares y Restaurantes: Es un crédito para MiPyMEs, monotributistas y autónomos de hasta $3.000.000 para PyMEs. El plazo de devolución es de 36 meses con 12 meses de gracia. A una tasa del 0% durante los primeros 12 meses y luego del 10% hasta finalizar el plazo del crédito.

Se puede utilizar para determinados bienes que dispone el gobierno en un listado. El único requisito es tener un certificado MiPyME vigente.

Para proyectos de inversión productiva se pueden encontrar:

Créditos directos del FONDEP: En un crédito que está destinado a MiPyMEs de hasta $15.000.000 para financiar proyectos de inversión productiva. Se financia el 80% del proyecto, y el resto está a cargo del solicitante. Los créditos tendrán una tasa fija del 18% nominal anual en pesos y contarán con un año de gracia con un plazo de pago de hasta siete años (incluido el período de gracia). Los requisitos son:

- Ser una micro o pequeña empresa que cuente con un mínimo de doce meses de ventas comprobables y que se encuadre dentro de alguno de los siguientes sectores de actividad: Industria, Servicios industriales, Agroindustria, Petróleo y gas, Metalmecánica, Textil y calzado, Autopartista.

LIP PyMEs: Para MiPyMEs que pertenecen al sector industrial, agroindustrial o de servicios industriales, pueden acceder a un préstamo de hasta $70.000.000. Destinado a leasing de bienes de capital de producción nacional, que podrán tener hasta un 30% de componentes importados y construcción o adecuación de instalaciones. El plazo es por 61 meses, incluido el periodo de gracia que es de 6 meses. La tasa de los dos primeros años es del 25% (o el 24% si está liderada la empresa por mujeres) y a partir del tercer año es del 30% para todas las PyMEs. Solo se necesita tener certificado MyPyME vigente y desarrollar una actividad del listado presentado por el Ministerio.

Préstamo del Banco Nación: Para MiPyMEs que se dedican a la actividad manufacturera, pueden solicitar un crédito para financiar proyectos de inversión para la adquisición de bienes de capital nacionales nuevos. Para las MiPyMEs, la tasa fija de interés es del 22% y el monto máximo es $50 millones. Para las grandes empresas, la tasa fija de interés es del 24% y el monto máximo es $250 millones. El plazo es de 36 meses, con 6 meses de gracia. Los requisitos son:

- Estar inscripto en la sección C del CLAE de AFIP
- Tener certificado MiPyME vigente.

Créditos del BICE: Créditos de hasta $75.000.000 para impulsar la reactivación productiva de MiPyMEs. El plazo es de 7 años con un periodo de gracia de hasta 2 años. La tasa variable de interés es tasa Badlar Privada + 6% nominal anual durante los primeros 2 años, con

bonificación del FONDEP del 12% y tope de 36% y 15%, por lo que la misma queda entre 15 y 24% de interés. Durante el tercer año, se mantiene la tasa Badlar Privada + 6% nominal anual con bonificación de 12% sin tope superior y con tope inferior de bonificación en 15%. A partir del cuarto año, se sostiene la tasa Badlar + 6%, pero sin topes y sin bonificación. Para acceder a este crédito se necesita:

- Certificado MiPyME vigente
- No haber sido beneficiario del Programa de Desarrollo de Proveedores
- MiPyMEs que exportan a Brasil.

Digitalización PyME: Destinado a adquirir bienes de capital y licencias de software para adoptar soluciones 4.0 para MiPyMEs. El monto mínimo es de $3.000.000 y el máximo es de $30.000.000. El plazo de devolución es de 48 a 60 meses, con 6 meses de gracia sobre el capital. La tasa fija es del 20%. Se necesita:

- Certificado MiPyME vigente
- Si se utilizara para adquirir licencia de software, presentar una DDJJ confeccionada por el proveedor oficial que certifica la licencia y necesidad a resolver.

Cabe aclarar que, salvo caso excepcional, todos los créditos estatales nacionales están canalizados por medio del Banco de la Nación Argentina, por lo cual es imperioso abrir una cuenta en dicho banco y contar con una carpeta crediticia dentro del mismo.

En el Banco de la Nación Argentina podemos encontrar algunas variedades de créditos para PyMEs, detallados a continuación:

Línea Carlos Pellegrini en pesos: Dirigida a MiPyMEs. El límite del monto surgirá de la evaluación de cada caso. Plazo de 10 años con 6 meses de gracia para inversiones, y plazo máximo de 3 años para capital de trabajo. Tasa según "régimen de transparencia" del BCRA, y no especifica requisitos.

Línea Carlos Pellegrini en dólares: Dirigida a MiPyMEs. El límite del monto surgirá de la evaluación de cada caso. Plazo de 10 años con 6 meses de gracia para inversiones, y plazo máximo de 1 año para capital de trabajo. Tasa según "régimen de transparencia" del BCRA y no se especifican requisitos, solo exige garantías a satisfacción del banco.

Maquinaria de Fabricación Nacional: Para MiPyMEs de todos los sectores económicos destinado a la adquisición de maquinaria agroindustrial, equipos, bienes de capital vehículos automotores, de carga, todos fabricados en el país por empresas que suscriban al convenio del

banco. El monto es a criterio de evaluación del banco y el plazo de devolución es en un plazo único de 48 meses con una tasa fija del 23% anual. Exige garantías a satisfacción del banco.

MiPyMEs manufactureras: Financiación de proyectos de inversión para la adquisición de bienes de capital nacionales nuevos. Monto máximo de $50.000.000 a devolver en un plazo único de 36 meses con Sistema de Amortización Alemán. Tasa fija del 22% anual bonificada por el FONDEP.

- Se debe poseer certificado MiPyME vigente e inscrito en la sección C del Clasificador de Actividades Económicas.

También existen los típicos servicios bancarios de descuentos de valores, descuentos de facturas de crédito electrónico y cauciones de Certificado de Obras Públicas.

1.1.2 Nivel provincial

En este nivel, se encuentran créditos canalizados en la página de la provincia de Santa Fe, en la sección del Ministerio de Producción, Ciencia y Tecnología. También la provincia a través del CFI (Consejo Federal de Inversiones) pone a disposición de las MiPyMEs distintas herramientas para el financiamiento de las actividades en el marco de la pandemia COVID-19 además de las ya existentes. Se trata de líneas de apoyo para el sector productivo.

Empresas de Base Tecnológica: Para proyectos asociados a nuevas unidades de negocios de empresas y con probada capacidad de ejecución de proyectos de investigación científica y/o desarrollo tecnológicos, que deberán satisfacer la condición de Micro y Pequeña Empresa. Se trata de ANRs de hasta $6.000.000 por proyecto. Posee una lista de requisitos a cumplir para acceder.

Financiamiento productivo: El Gobierno de la Provincia de Santa Fe realizó un acuerdo con Garantizar SGR para facilitar el acceso a Certificados de Garantías y así aplicar a Líneas de Crédito de entidades financieras públicas y privadas. De esta manera, se posibilita a las MIPyMEs santafesinas el acceso a líneas de crédito con costos de financiamiento similares a los que obtienen empresas de primera línea. El monto máximo de la garantía será de $350.000 por empresa. Con un costo anual del 2,5% sobre saldo más un 0,5% de gastos administrativos por única vez.

INSAFE (INNOVAR SANTA FE): Este instrumento busca fortalecer las capacidades competitivas de las PyMEs, a través del incentivo para la realización de proyectos de Desarrollo Tecnológico e Innovación. Monto máximo de ANRs por proyecto de $2.500.000 al cual pueden ser aplicados a capital de trabajo, materiales e insumos, recursos humanos, servicios de

terceros, entre otros. Los requisitos son: completar los formularios necesarios facilitados en el proyecto y cumplimentar con las características de MiPyME. Cabe destacar que este instrumento. Finalizó en diciembre de 2020 y no fue renovado.

Ahora veremos los créditos disponibles por parte de ***Consejo Federal de Inversiones***.

Reactivación productiva: Destinado a Microempresas con un patrimonio menor a $3.000.000 con la posibilidad de destinarlo a capital de trabajo, activo fijo o una pre-inversión. El monto máximo será de $750.000 y por un 80% de la inversión a realizar. El plazo a devolver tiene un máximo de 48 meses con un máximo de gracia de 12 meses. Para las PyMEs el monto máximo es de $10.000.000 hasta el 80% de la inversión a realizar y dependerá del promedio de ventas anuales sin IVA con una tabla estipulada para cada sector económico. El plazo máximo es de 84 meses con un periodo de gracia de 24 meses. Para los créditos mayores a $500.000 la tasa será del 50% de la tasa activa del Banco de la Nación Argentina más 2 puntos porcentuales siendo el límite el 30% anual. Para los créditos menores a $500.000 la tasa disminuye en un 50% al anterior siendo el máximo un 15% anual. Estos últimos créditos serán a sola firma, pero los créditos mayores exigen una garantía del 130% del valor del crédito otorgado.

Producción regional exportable: Orientado a prefinanciar exportaciones de MiPyMEs. El monto máximo es hasta un equivalente de U$D 200.000. Plazo hasta 365 días desde el desembolso a una tasa fija del 2,5% anual.

- Exige garantías reales con margen de cobertura de no menos del 130% del monto total del préstamo.

Promoción Comercial Internacional: Asistencia técnica y financiera para empresas provinciales dirigida al desarrollo de imagen comercial, packaging o promoción comercial hacia los mercados internacionales. Monto máximo de hasta U$D 6.000 a tasa Libor 2,5% con un plazo de devolución de 10 meses.

- Exige garantías a satisfacción del agente financiero.

Certificaciones Internacionales: Asistencia financiera a empresas que estén buscando alcanzar certificaciones internacionales para la mejora de la calidad y acceso a mercados internacionales.A esta opción de financiamiento puede accederse en pesos o en dólares, siendo los máximos $10.000.000 o U$D200.000. Si se toma en dólares tiene una tasa del 2,5% anual con un plazo de devolución de 18 meses con garantía a satisfacción del agente financiero. Por otro lado, al escoger la opción en pesos, el crédito tiene una tasa equivalente al 50% de la tasa

activa del Banco de la Nación Argentina más 2 puntos porcentuales con un tope máximo del 30% anual. El plazo de devolución es de 84 meses con un plazo de gracia de 24 meses.

- Exige una garantía real con margen de cobertura de no menos del 130% del préstamo.

1.1.3 Nivel departamental

A nivel departamental, se pudieron encontrar, para el año 2020, diferentes tipos de créditos de la Agencia para el Desarrollo de Santa Fe y su Región (ADER), para PyMES de distintos sectores productivos. Entre ellos, el sector agropecuario, apícola o industrial, que a principios de 2021 ya no se encontraban disponibles, tampoco hubo una renovación o creación de nuevos tipos de créditos.

Frider: Tiene por objeto apoyar a proyectos innovativos o de desarrollo sustentable. Destinado a frutihortícolas por un monto de hasta $250.000 a una tasa fija del 18% anual. Desembolsable en hasta 24 meses con 6 de gracia.

- Exige un recibo de sueldo de un tercero como garantía.

Frutihortícolas, floristas y viveristas: Para proyectos que incentiven la producción e implementación de tecnologías en el cordón verde. Monto de hasta $100.000 a una tasa fija del 18%. El plazo de devolución es de 24 meses con 6 meses de gracia.

- Exige un recibo de sueldo de un tercero.

Emprendimientos en desarrollo: Para MiPyMEs de producción primaria, industriales, comercios o servicios asociados a la producción. Monto máximo de $200.000 a una tasa fija del 18% anual. El plazo de devolución es de 24 meses con 6 de gracia sobre el capital.

- Exige un recibo de sueldo de un tercero como garantía.

Empresas en crisis o con activo social en riesgo: Línea de crédito creada para PyMEs que estén en situación de riesgo, el monto otorgado debe ser destinado a capital de trabajo. Monto máximo de $200.000 a una tasa fija del 18% anual. El plazo de devolución es de 24 meses. Exige un recibo de sueldo de un tercero como garantía y una DDJJ manifestando la situación particular que atraviesa la empresa.

1.2. Sector Privado:

Aquí daremos a conocer las ofertas crediticias del sector privado, en su mayoría bancos privados. Por lo general, estas entidades brindan los mismos servicios, excepto algunos créditos particulares para algún sector económico específico. Estos servicios son:

***Descuento de valores*:** Es una línea de crédito para adelantar fondos convirtiendo en efectivo los cheques de pago diferido. (Algunos bancos poseen tasas subsidiadas por el Estado por un determinado monto para fomentar el crédito).

***Cuentas corrientes con acuerdos de giro en descubierto*:** Es una opción de financiación a corto plazo que permite disponer de una cantidad de dinero en la Cuenta Corriente y que se puede utilizar de forma total o parcial. Como toda financiación, tiene una tasa de interés, pero en este producto, solo se cobra cuando se utiliza el monto del acuerdo.

***Prefinanciación de exportaciones*:** Son préstamos en moneda extranjera otorgados con anterioridad al embarque de las mercaderías a ser exportadas, para financiar el proceso productivo y de acondicionamiento de las mismas. Son préstamos en dólares estadounidenses, en general por un plazo de hasta 365 días y la proporción del apoyo alcanza hasta el 90% del valor FOB (Free on Board = Libre a Bordo del barco en el país de origen)

Leasing: Es una alternativa de financiación que posibilita a las empresas la incorporación y el uso de bienes de capital, abonando un canon por el período del contrato. Al vencimiento del contrato, la empresa tiene la opción para comprar el bien, abonando el valor pactado en el mismo.

***Préstamos prendarios*:** Financiación de maquinarias y equipos nuevos en pesos, hasta 48 meses de plazo, con vencimientos acordes al ciclo productivo. Es un préstamo en el cual la garantía es el bien en cuestión.

***Adelanto de certificados de obra*:** Consiste en un adelanto (Por lo general del 75%) de un certificado de obra emitido por un ente público. Este es cedido al que adelanta el monto a cobrar del certificado. Llegada la fecha de pago, el ente público abona el certificado al cesionario del certificado.

***Descuento de Facturas de crédito electrónica*:** El mecanismo es el mismo que el descuento de valores pero con las facturas que las MiPyMEs emiten. Estas, después del plazo establecido, pueden ser enviadas al mercado de valores para conseguir financiación y ceder la FCE. Una vez que la empresa obligada al pago cancela esa factura, los fondos son acreditados en la cuenta del último inversor registrado que adquirió la factura.

Algunos de estos créditos particulares que nombramos son créditos al agro con montos y garantías sujetos a calificación crediticia de las entidades. Los plazos abarcan entre 12 y 24 meses con opción de amortizaciones semestrales a una tasa del 35% anual. Además, encontramos créditos no-agro con máximos y garantías sujetos a calificación crediticia, a plazos de entre 6 y 12 meses con una tasa del 35% anual amortizable mensualmente.

CAPÍTULO II

POSIBILIDADES DE ACCESO DE LOS EMPRESARIOS PYMES DE SAN JERÓNIMO

Este capítulo tiene por objetivo Identificar las posibilidades de acceso al financiamiento de los empresarios pymes y distinguir las dificultades que se le presentan.
Además, se complementa con fuentes primarias, apoyándose las mismas con entrevistas hechas a empresarios (dueños o gerentes) PyMEs, que toman decisiones financieras de forma continua, aportando así información enriquecedora para el presente trabajo.
El capítulo se nutre de información recabada de entrevistas realizadas a PyMEs.
La muestra se compone de un grupo de empresarios del departamento San Jerónimo, quienes accedieron voluntariamente a participar. De las entrevistas realizadas podemos observar diversas PyMEs, entre ellas: Un molino de producción de harina triple y cuatro ceros, una fábrica de productos de ordeñe, venta de neumáticos y servicios de transporte, una metalúrgica dedicada al montaje de estructuras para cría de cerdos, un productor de frutillas, fábrica de productos de plástico por moldeo rotacional, empresa de transporte, y un comercio de venta de hierros. Las pymes participantes emplean a casi 400 personas. Esto comprende el 0,5% de la población del departamento, tomando en cuenta los datos del último censo del año 2010 en el cual se establece que el departamento cuenta con una población total de 80.840.

2.1 Posibilidades de acceso a fuentes de financiación

A continuación abordaremos las posibilidades de acceso a las diferentes fuentes de financiación, a partir de las percepciones de los empresarios entrevistados.

2.1.1. Forma de financiación:

Según los datos recabados, las empresas están financiadas en un 89% con capital propio, en un 11% con créditos bancarios o mutuales y el 10% restante con programas públicos, mercados de capitales y negociaciones con proveedores.

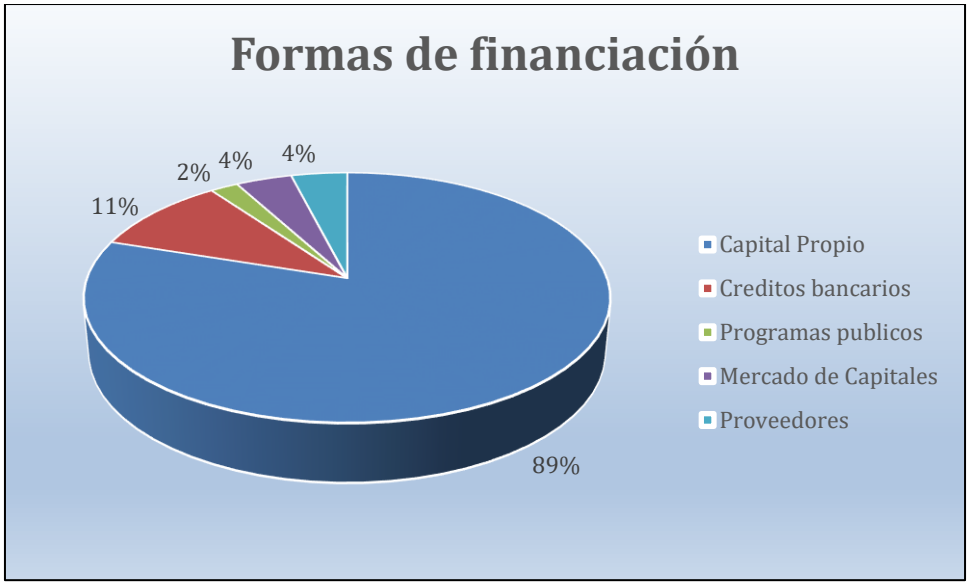


Figura 1: Formas de Financiación

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la encuesta

Como señala la Figura 1, los empresarios ponen en riesgo su propio capital en lugar de acceder a alternativas en las que no sea necesario arriesgar lo propio. Dicha elección, los expone, no solo a una depreciación muy grande, como lo es la inflación en Argentina, sino también, a las posibilidades de quebrar la empresa y perderlo todo.

Debemos tener en cuenta que las inversiones realizadas en 2020, deberían haber producido ganancias netas de al menos del 36%, solo para equiparar la inflación anual y no obtener una rentabilidad negativa. De esta forma vemos que es muy riesgoso comprometer el capital propio en una empresa. Esto sin dudas, hace que haya menos inversiones en las empresas por temor a perder el capital ya generado.

Sin embargo, todo lo expuesto tiene una explicación, según algunos dueños de empresas entrevistados, las altas tasas que cobran los bancos para los créditos, dificultan que las empresas puedan tomarlos, ya que es necesario generar ganancias mayores, para cubrir la devolución de estos créditos y poder contemplar lo que mencionamos más arriba.

Sumado a lo que comentamos, las frases “Mucha burocracia” o “Exigen garantías muy grandes”, fueron repetidas varias veces en distintas entrevistas. Opinan que muchas veces tienen que “perseguir” a los gerentes de los bancos para obtener respuestas sobre los créditos solicitados, ya que mientras más pase el tiempo, los bienes en los que se intenta invertir aumentan constantemente. Debido a esto, creen que el tiempo que es desperdiciado en poder llegar a obtener el crédito necesario para invertir en la empresa, es mejor aplicarlo a nuevas formas de producción u otras atenciones necesarias en la empresa.

"Según un informe difundido hoy por la Federación de Comercio e Industria de la Ciudad de Buenos Aires (FECOBA), las pymes continúan alejadas del sistema financiero por las altas tasas de interés, los requisitos excesivos, la burocracia y la desconfianza. Sólo el 47,9% de las pequeñas y medianas empresas (pymes) de la Ciudad de Buenos Aires considera al banco como una opción de financiamiento, mientras que el 44,5% no considera que sea una alternativa viable y otro 7,5% sólo a veces." (El Cronista, 12/06/2017)

Si bien esta información es de la provincia de Buenos Aires, vemos cómo se repite este patrón en otras provincias.

Con respecto a los programas públicos, es positivo haber encontrado dos empresas que hayan podido acceder a alguno de los mencionados en el capítulo uno, mediante el CFI y COFECyT. Incluso, una de las PyMEs entrevistadas pudo acceder dos veces a uno de los programas de bienes de capital, detallando que utilizaron uno para la compra de un camión y otro para ampliación de la fábrica.

Un dato relevante en las entrevistas es que, sin importar el tamaño de cada empresa, todas son asesoradas por Contadores Públicos o estudios contables y jurídicos. Si bien, en algunas de las PyMEs los dueños tienen algún conocimiento o formación en estos temas, no dejaron pasar la oportunidad para consultar qué ventajas o desventajas podrían aportar a la empresa los distintos tipos de financiación a los que intentaron acceder. Sin embargo, también detallaron que en ciertos casos los profesionales en los que se apoyan no tienen grandes conocimientos en materia financiera.

2.1.2 Financiamiento en el mercado de capitales

Posteriormente, se les consultó si conocen y/o utilizan herramientas de financiación del mercado de capitales. Se obtuvieron respuestas muy variadas, siendo que 4 de 10 empresas no conoce ninguna herramienta, el 30% conoce y no utiliza, y el 30% restante conoce y utiliza alguna forma de financiamiento del mercado de capitales. Las herramientas de financiamiento utilizadas son solo el descuento de cheques o cauciones. Como comentario adicional, las empresas que lo utilizan, solo lo hacen en momentos necesarios y cuando las tasas del mercado están mejor que la de las tasas bonificadas de los bancos, de esta manera, su elección se modifica según el momento en que se encuentren.

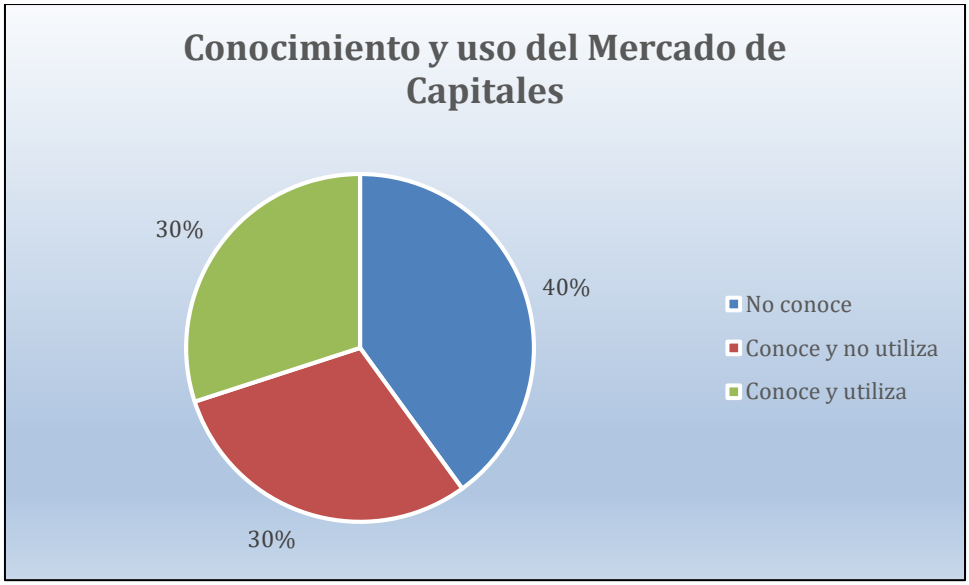


Figura 2: Recurrencia al mercado de capitales

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de la encuesta

La Comisión Nacional de Valores emite mensualmente un informe sobre cómo operó el mercado para las pymes en el sector privado y concluyó que: "El financiamiento al sector privado a través del mercado de capitales en diciembre pasado fue de $53.857, lo cual refleja una variación interanual positiva del 61% y una variación mensual del 14%, mientras que el total acumulado de 2020 ascendió a $619.343 millones, casi el doble de 2019" (Informe mensual Diciembre 2020, CNV)

Con lo expuesto, podemos ver cuánto está creciendo la financiación a empresas por medio del mercado de capitales, aunque sabemos que aún queda mucho por crecer en estos aspectos.

El presidente de la Comisión Nacional de Valores (CNV), Adrián Cosentino, afirmó en varios portales de noticias que "hay 20.000 pequeñas y medianas empresas que buscan financiamiento en el mercado de capitales"

De esta forma nos damos cuenta que alrededor del 1,9% del total de las pymes en Argentina utiliza el mercado de capitales para financiarse.

FINANCIAMIENTO TOTAL POR INSTRUMENTO - DICIEMBRE 2020

En millones de pesos y porcentajes

Fuente: CNV

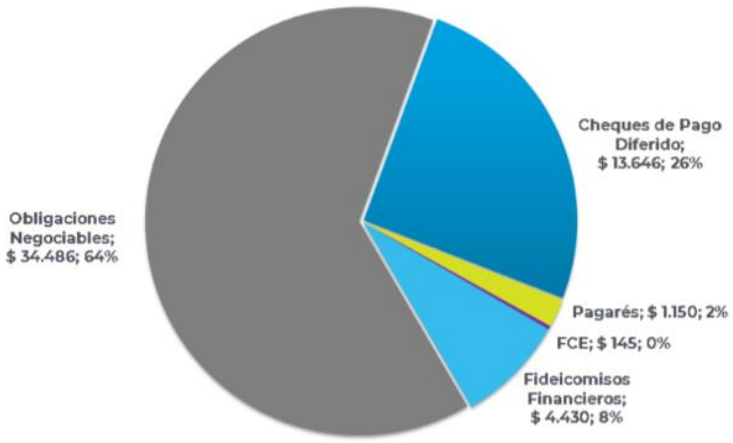


Figura 3: Financiamiento por instrumento.

CAPÍTULO III

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO E IMPACTO SOBRE LA RENTABILIDAD

Este último capítulo tiene por objetivo mostrar ventajas y desventajas del financiamiento en las empresas. Y también identificar la rentabilidad sobre el financiamiento accedido apelando a datos obtenidos a partir de las entrevistas realizadas donde manifestaron sus percepciones. Adicionalmente el capítulo se nutre de información obtenida de informes del Mercado de Valores y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires

3.1 El crédito a las pymes

Desde la perspectiva de las políticas públicas, el elemento crucial que explica el interés por el crédito a las pymes es lo que la literatura académica denomina información asimétrica, es decir, el hecho de que los deudores poseen mayor información y control que sus financistas acerca de los proyectos de inversión, y gozan además de responsabilidad limitada sobre sus deudas impagas. Estas características de los contratos de crédito crean incentivos a ocultar el verdadero riesgo de sus proyectos, a aplicar los fondos a proyectos más riesgosos que los aprobados por el acreedor y a declararse falsamente en default (Bebczuk (2003)). Ante este riesgo de defraudación, los desinformados acreedores reaccionan elevando el costo de los fondos, exigiendo garantías y/o reduciendo el monto y el plazo de los préstamos. A este inconveniente se le suman los costos de intermediación.

El orden de jerarquía en los mecanismos de financiamiento indica que los *fondos propios,* bajo la forma de reinversión de utilidades, son el principal instrumento de financiamiento de las empresas. Esto se basa en ventajas como flexibilidad y facilidad en la disponibilidad de los fondos, ausencia de costos administrativos o de emisión que poseen fuentes de financiamiento externos, y privacidad de información relevante que en caso de acceder a fondos públicos la empresa debe dar a conocer. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, los administradores (que por lo general son los dueños) evitan recurrir a fondos externos debido a

que no quieren ceder el control de la compañía. Existe una resistencia a la apertura de capital y a la participación de socios no pertenecientes al entorno cercano en las decisiones de la firma. Un repaso en la bibliografía local confirma lo anterior. En este sentido Briozzo y Vigier (2006) indican que, en general, los trabajos descriptivos realizados sobre las PyMEs en Argentina reportan elevada participación de los recursos propios en la estructura de capital y poca incidencia de financiamiento bancario. De igual manera, esto se pudo observar en las entrevistas realizadas, donde el 89% de los entrevistados utiliza financiamiento propio.

3.2 Ventajas y desventajas de los tipos de financiamiento:

Las finanzas corporativas enseñan que el acceso al financiamiento por medio de créditos depara ventajas y desventajas para las empresas. Por el lado de las ventajas tenemos que:

1. **La posibilidad de endeudarse permite desarrollar proyectos productivos una vez que la capacidad de autofinanciamiento se ha agotado;**
2. **La empresa puede explotar la deducción impositiva de los intereses;**
3. **Obtención de liquidez inmediata;**
4. **Cubrir necesidades;**
5. **Capacidad de previsión de pagos**

Por el otro lado, entre las desventajas se cuentan:

1. **El alto costo y plazo de la deuda en comparación con los fondos propios;**
2. **La asunción de un compromiso fijo en términos nominales frente a ingresos variables;**
3. **Un retraso en el pago del financiamiento puede desestabilizar enormemente las finanzas del negocio o peor, negar acceso a créditos futuros;**

Por otro lado, veremos ventajas y desventajas del financiamiento a través del mercado de valores:

1. **Acceso a financiamiento permanente a menor costo:** El mercado de capitales cumple la función principal de transformar la disponibilidad de ahorro en inversión productiva.

2. **Estructuración según las necesidades de la empresa:** Además del costo financiero, las características de una colocación las determina la empresa en base a sus propias necesidades y a las demandas de quienes invierten. En el caso de una emisión de títulos de deuda, los plazos, las garantías, la periodicidad de pago y demás condiciones serán acordes a los flujos de fondos de la compañía emisora.

3. **Canal abierto de financiamiento:** Cuando una empresa está abierta a la oferta pública y cotizante de un mercado recibe los beneficios directos de contar con una fuente adicional de financiamiento a las que son tradicionales en el sistema financiero. Una empresa abierta al público en el mercado es conocida por los inversores. Esto le permite que ante nuevas necesidades de fondos pueda recurrir al mercado de capitales con mayor flexibilidad y con parte del camino ya realizado.

4. **Acceso a inversores de distinto perfil:** En el mercado hay diferentes tipos de inversores para distintos niveles de riesgo y cada uno evaluará a las empresas en base a sus expectativas. De acuerdo al perfil de la compañía y de cada instrumento en particular, los inversores podrán ser más o menos adversos al riesgo.

5. **Liquidez:** Cotizar en bolsa no sólo otorga liquidez a los nuevos inversores que participan en la suscripción o en el mercado secundario de un título. A partir de la apertura del capital, los socios mayoritarios y los antiguos socios de la compañía pueden participar del mercado para ampliar su tenencia o por el contrario reducirla.

6. **Valoración objetiva de la empresa:** En muchas compañías cerradas la valoración y las funciones de las partes no están definidas formalmente, esto afecta las relaciones internas y la evolución futura de la empresa. Cuando una empresa cotiza en bolsa, los accionistas conocen su participación y el valor que su tenencia tiene en el mercado. Esto genera mayor transparencia, más eficiencia en la asignación de roles y mejor relación entre las partes.

7. **Consolidación de la imagen:** Las empresas cotizantes en un mercado tienen una importante ventaja comparativa. Son conocidas por los inversores y por el mercado y al mismo tiempo tienen cobertura continua de los medios de comunicación. Periódicamente se publican informes sobre las compañías cotizantes en referencia a nuevas suscripciones, evolución del mercado, resultados y hechos relevantes presentados, etc.

8. **Prestigio y excelencia empresaria:** Las sociedades cotizantes son conocidas también como empresas públicas ya que a su capital tienen acceso todos los inversores tanto institucionales como individuales. Más allá de su inversión, los participantes del mercado podrán consultar las memorias y balances de la sociedad, la información relevante, podrán participar de sus asambleas y ver su evolución en el mercado. sta exposición le otorga a la empresa un nivel de transparencia diferencial con respecto a las compañías cerradas y al mismo tiempo permite una mayor fidelización de los grupos de interés.

Ahora veremos las desventajas del financiamiento en el mercado de valores:

1. **Información pública:** La necesidad de abrir su información financiera tanto al público en general como a las autoridades que pertenecen al sistema financiero. Además, los empresarios tendrán la obligación de adecuarse a un exigente estándar de transparencia para proporcionarle mayor seguridad al inversionista.

2. **Personal y tecnología especializada:** Un costo asociado a esto podría ubicarse en que la empresa se encontrará en la eventual necesidad de contratar personal más especializado o incluso tener que invertir en su tecnología de manera que toda la información se encuentre al día y a la disposición de todos.

3. **Regulaciones:** Las empresas deben emitir sus Estados Financieros por una empresa de auditoria reconocida que este previamente registrada ante los entes correspondientes y eso quizás signifique un costo alto. *Al mismo tiempo, la empresa está sujeta a muchas más regulaciones e inspecciones por parte de los entes regulatorios, quienes son los encargados de velar, en gran medida, por la seguridad de los inversionistas.*

Algunas de estas ventajas y desventajas planteadas, son las comentadas por los empresarios entrevistados. Entre ellas se encuentra el caso del molino harinero, para dicha empresa el acceder a programas de créditos públicos (uno del CFI y otro del Programa de Apoyo a la Competitividad) y líneas de crédito bancarias significó poder comprar un bien de capital para aumentar la producción de harinas. Otro ejemplo es la empresa fabricadora de productos de ordeñe, que habiendo obtenido aportes no reembolsables por parte del COFECyT, accedió a comprar un camión para el reparto de los productos a los tamberos en cualquier punto del país. Por otro lado, una de las empresas dedicada a la venta de lubricantes, combustibles y neumáticos, ha utilizado cauciones y descuento de valores para poder obtener liquidez inmediata y así conseguir, mediante pagos de contado, precios de compra de mercadería con descuentos. Dichas acciones le permitieron ofrecer al público precios competitivos, en comparación con grandes empresas. De esta forma, podemos darnos cuenta que mediante cualquier tipo de financiamiento, con un buen análisis previo, apoyado por lo planteado en el marco teórico, las empresas se vuelven más productivas y, por lo tanto, mucho más competitivas.

3.3 Rentabilidad en las financiaciones

Sabemos que el análisis de los costos en una empresa es fundamental para entender de manera integral si un negocio es rentable o no. De modo que una gestión eficiente de las necesidades operativas de fondos resulta especialmente importante.

Sin embargo, no fue posible obtener datos certeros respecto al mismo, ya que la mayoría de las pymes no poseen un estudio exhaustivo y fiable de sus rendimientos. Lo expuesto coincide con lo estudiado por Gustavo Albrecht en su trabajo “Análisis de los factores internos y externos que influyeron en las decisiones financieras de empresarios pymes de la región en el período 2016-2017”, en el cual realiza un análisis de las debilidades y fortalezas de las pymes. Entre las debilidades establece que la mayor parte de las pymes no posee profesionalización en los puestos de trabajo, y presentan una deficiencia en el manejo de proveedores. Por otro lado, también expresa que es notable la falta de gestión de indicadores que permitan analizar resultados y que existe una tendencia al financiamiento con recursos propios, aparejado a una carencia de planificación. Todo lo mencionado genera dificultades en las proyecciones resultando en un bajo rendimiento en la producción.

En efecto, lo estudiado por Albretch pudo comprobarse mediante el proceso de entrevistas, dado que la mayor parte de los entrevistados, no posee un conocimiento certero del impacto en la rentabilidad de sus pymes, a raíz de los diferentes canales de financiamiento. Un menor porcentaje manifiestan tener conocimiento de la misma, pero expresan no poseer las habilidades necesarias para transmitirlo o demostrarlo.

Por otra parte, específicamente el dueño del molino harinero reconoce que una de las financiaciones a las cuales accedió en el último tiempo generó aproximadamente un 20 % de aumento en la producción de harinas. Otro ejemplo es el caso del productor de frutillas, su única forma de financiación de insumos es mediante proveedores a 90 o 120 días al tipo de cambio del día. Esto puede ser perjudicial, sabiendo que en los últimos 3 años hubo una devaluación por año, de al menos el 30% lo que si esto sucediera en medio de la financiación, ocasionaría una altísima tasa de endeudamiento.

Con respecto a la falta de planificación, podemos mencionar el caso de una de las empresas que posee una sólida posición económica y financiera. No obstante, al no planificar opciones de inversión, lo que suelen hacer es comprar materia prima o moneda extranjera para resguardarse de la inflación y la devaluación del país. Asimismo, las diversas circunstancias de cada localidad también entorpecen en numerosas ocasiones el rendimiento de las pymes, por ejemplo una empresa ubicada en la localidad de San Genaro en la cual no cuentan con servicio de gas natural presenta mayores gastos en este servicio, ocasionando que su producción sea más costosa y sus precios más elevados. Dicha situación, quita competitividad a la empresa con respecto a otras del sector. El dueño expresa que esta desventaja le ha ocasionado la pérdida de licitaciones públicas contra empresas importadoras del mismo producto que fabrican.

3.3.1 Importancia de la rentabilidad

Sabemos que la rentabilidad es de vital importancia para las empresas. Cuando estas son rentables, sus ingresos son superiores a sus gastos, aportando “aceite al engranaje” para poder seguir con las operaciones habituales. Si no tuvieran rentabilidad, las empresas irían a la quiebra y cerrarían.

Entre todas las razones financieras como herramientas de análisis, las razones de rentabilidad cobran importancia al medir la eficacia de la gestión empresarial reflejada en utilidades. Cuanto mayor sea la eficacia, mayor será la competitividad de la empresa, ya que una empresa rentable otorga rendimientos adecuados sobre la inversión considerando el riesgo de la misma.

La competitividad, como indica Porter (1988), es la base fundamental del desempeño sobre el promedio de empresas de un sector a largo plazo, radica en la capacidad de la organización para desarrollar ventajas competitivas que nacen fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores que exceda el costo de esa empresa por crearlo, es decir, el rendimiento de las utilidades. Desde esta perspectiva, la rentabilidad de una PyME es muy importante debido a que expresa la capacidad de la misma para poder sobrevivir sin necesidad de que los accionistas deban aumentar capital constantemente. Además, muestra la capacidad o competencia que tiene la gerencia para administrar los costos y gastos buscando generar utilidades. En definitiva, una empresa será competitiva si es rentable, porque está ofreciendo productos diferenciados que los de su competencia, y porque está ayudando a mejorar el nivel de vida de la población.

Se tiene entonces, que las finanzas son un tema prioritario para la competitividad de la empresa, de manera que su correcto análisis se traduce en un factor clave de sostenibilidad y permanencia, pasando a ser una función estratégica en donde su prospección, planeación, programación, presupuestación y aplicación, determinan la rentabilidad de la organización.

CONCLUSIONES

Como fue mencionado a lo largo del presente Trabajo, las PyMEs componen un factor muy importante para el crecimiento, por ello, son fundamentales para el desarrollo económico del país. No sólo son generadoras de riqueza, sino que también son creadoras de numerosas fuentes de empleo. Además, son una herramienta esencial para la mejor distribución del ingreso y fuente de innovación, ya que el emprendedorismo es lo que genera oportunidades de futuro. Es por este motivo que el desarrollo y progreso de las pymes debería ser primordial.

Resulta destacable que cuando dirigimos la mirada a las posibilidades de crecimiento que tienen las empresas se pudo observar que estas son abundantes. Sin embargo, al ahondar más profundamente descubrimos que ese crecimiento potencial se ve limitado por las dificultades de financiamiento. Es por ello, que el presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general determinar las ofertas de financiamiento para las PyMEs en el departamento San Jerónimo, Santa Fe durante el periodo 2020-2021. Reconociendo qué dificultades se les presentaron, las ventajas y desventajas que identificaron y como impactaron en el rendimiento de las empresas.

Para la resolución de dicho objetivo general, en primer lugar, se expusieron trabajos e investigaciones de profesionales del ámbito para describir la importancia económica y categorización de las PyMEs en Argentina, seguido de los medios de financiación disponibles en el mercado de capitales. Posteriormente, mediante las entrevistas pudimos observar y concluir que el 40% de los participantes voluntarios no conocen estas herramientas.

Por otro lado, también se caracterizaron las ofertas de financiamiento disponibles en el mercado, segmentándolas entre el sector público y privado, a nivel nacional, provincial y departamental.

En segundo lugar, nos abocamos a las percepciones de los empresarios del departamento sobre las modalidades de financiación que utilizan, conocimiento y uso de financiamiento mediante programas públicos o mercado de capitales, consideraciones de los requisitos bancarios y quien los asesora en materia financiera.

Pudimos observar que la mayor parte de los entrevistados manifestó haber solventado sus inversiones con recursos propios y una menor cantidad con financiamiento bancario o con herramientas del mercado de capitales. Se concretó que los entrevistados utilizan en un 89% recursos propios para financiar las empresas. Esto es un dato preocupante ya que el autofinanciamiento puede limitar ciertas inversiones, por comprometer fondos que no siempre están disponibles o que suponen que el empresario asuma riesgos demasiado elevados. En las empresas pequeñas esto se agrava debido a que el acceso al crédito bancario es restringido y caro, acompañado de malas condiciones estructurales y falta de recursos en las ciudades chicas perdiendo competitividad con los competidores de grandes ciudades. Vemos que aún debería asignarse un presupuesto mayor para la atención de las necesidades del sector, diseñarse instrumentos válidos para respaldar sus proyectos y apoyarlos en sus problemáticas. Se debe acompañar el proceso, brindando la asistencia técnica necesaria y realizando auditorías periódicas para el control de la correcta aplicación de los fondos.

Por último, se analizó el impacto en la rentabilidad sobre las financiaciones a las que las empresas accedieron, pudiendo concluir que las PyMEs en general carecen de esta información. Su intención es solventar los gastos de corto plazo, muchas veces sin evaluar exhaustivamente el costo que dicha decisión conlleva o financiar una inversión en bienes de capital, maquinarias, licencias de software, por ejemplo, sabiendo que aumentará la producción o mejorará el rendimiento. No obstante, suelen carecer de las herramientas y conocimientos necesarios para deducir exactamente el resultado obtenido mediante las inversiones realizadas. Por ello, además, expusimos la importancia que tiene el conocimiento del rendimiento en las empresas, mediante el análisis financiero. Dándonos la certeza de que el financiamiento que se obtuvo fue positivo o, en caso contrario, propiciar mayores esfuerzos para que las futuras financiaciones sean considerablemente más rentables para la empresa.

Por lo tanto, podemos argumentar que la hipótesis "*Las ofertas de financiamiento del mercado, las cuales son amplias, están dirigidas mayormente a sectores del agro, no pudiendo cubrir la demanda que existe en los demás sectores productivos de la región.*

Asimismo, en el sector empresarial, los dirigentes de las PyMEs del interior no poseen suficiente información de las alternativas de financiamiento que existen en el mercado. Tampoco cuentan con los conocimientos para desarrollarlos. Otro de los problemas es que en muchos casos el demandante del crédito conoce más el negocio y la rentabilidad de su proyecto, que el oferente del financiamiento. Por lo expuesto, las empresas no logran acceder a los fondos necesarios para invertir en sus proyectos, lo que conlleva a una menor productividad y menor crecimiento de las PyMEs." ha sido validada.

RECOMENDACIONES

Para la población estudiada en función de la información obtenida a través de las entrevistas, se sugiere que en las posibles inversiones financiadas con recursos propios se tenga en cuenta el costo de oportunidad. Asimismo, sería pertinente que indaguen en profundidad sobre las ofertas de financiamiento existentes, tanto en el ámbito público como privado, antes de tomar una decisión respecto al financiamiento de su empresa. Para ello, se propone contar con asesoramiento especializado en el área financiera, que pueda guiarlos y elaborar planes de acción. Por otra parte, también se propone a los empresarios profesionalizar los puestos de trabajos, esto compone una inversión a largo plazo dado que trabajadores que saben desempeñar su tarea de manera profesional difícilmente cometan errores que cuesten dinero o entorpezca la actividad de la empresa. Por último se recomienda a los dueños de pymes, realizar planificaciones para el desempeño de su labor, ya que es una manera efectiva de estipular tiempos y costos para obtener efectos positivos.

Además, un porcentaje pequeño de pymes acceden al mercado de capitales, resulta aconsejable que desde el gobierno se realicen acciones de promoción del mismo.

ANEXOS

I. Entrevista semiestructurada:

¿Es una empresa familiar?

¿Qué cantidad de empleados?

¿A qué se dedica?

Tipo	**Capital propio**	**Créditos Bancarios**	**Proveedores (ciclo de pago)**	**Programas públicos**	**Mercado de capitales**

¿Cómo financia la empresa? ¿En qué porcentaje? ¿Conoce y/o utiliza financiamiento del mercado de capitales? En caso afirmativo, ¿Que utiliza? En caso negativo, ¿Le interesaría?

¿Utiliza financiamiento bancario? ¿Cómo considera los requisitos?

¿Le rechazaron algún crédito? ¿Por qué motivo?

¿Qué ventajas y desventajas observaron sobre el financiamiento accedido?

¿Conoce el impacto en la rentabilidad de la empresa la financiación obtenida?

¿Quién asesora a la empresa en temas financieros?

BIBLIOGRAFÍA

Agencia para el desarrollo de Santa Fe y su región (2020). *Créditos.* Obtenido de: http://www.adersantafe.org.ar/credito/

Albrecht, G. D. (2018). *Análisis de los factores internos y externos que influyeron en las decisiones financieras de empresarios pymes de la región en el período 2016-2017.* Rosario.

Banco Nación (2021). *Créditos PyMEs.* Obtenido de: https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Creditos

Barreda M. E. (2010). *"Fuentes de financiamiento para pymes: Posibilidad de apertura al Mercado de capitales"*

Bebczuk, R. N. (2010). *Acceso al Financiamiento de las PYMES en Argentina: Estado de Situación y Propuestas de Política. Obtenido de https://www.cedlas.econo.unlp.edu.ar/wp/doc-cedlas104-pdf/*

Briozzo y Vigier (2006) – *Decisiones de financiamiento en PyMEs.* Bahía Blanca

Cano Flores M., Olivera Gómez D., Balderrabano Briones J. & Pérez Cervantes G. (2013). *Rentabilidad y competitividad en la PYME. Obtenido de https://www.uv.mx›2014/01›11CA201302*

*CEPAL (2010). Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/handle/*11362/2552

Cibils, C. A. (24 de Noviembre de 2010). El financiamiento bancario de las PYMEs en Argentina. Obtenido de *http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362011000200004*

CNV - Financiamiento en el mercado de capitales- Informe mensual diciembre 2020.

Fernández Bugna y Porta (2008). *El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4234*

Fornero R. A. *(2003) Análisis financiero con información contable.* Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.

Fundación observatorio Pyme (2016). *Informe Especial: Inversión y acceso al financiamiento en el segmento PyME manufacturero. Aspectos estructurales.*

Fundación observatorio Pyme (2017). *Informe Especial: Necesidades y fuentes de financiamiento en PyMEs industriales. Obtenido de https://www.observatoriopyme.org.ar›2017/10*

Gitman L. y Joehnk M. (2009). "*Fundamentos de Inversiones"*

Informe 2020 *"Impulso del financiamiento y las inversiones pyme en 2021"*. Mercado Argentino de Valores .S.A

Mercado Argentino de Valores S.A (2021). *Financiamiento.* Obtenido de: http://www.mav-sa.com.ar/productos/financiamiento/

Ministerio de Desarrollo Productivo (2020). *Programas públicos de financiamiento.* Obtenido de: https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento

Ministerio de Economía (2021). *Pymes en el mercado de capitales.* Obtenido de: https://www.argentina.gob.ar/cnv/pymes-en-el-mercado-de-capitales

Ministerio de producción, ciencia y tecnología (2020). *Líneas de financiamiento a través del Consejo Federal de Inversiones (CFI)* obtenido de: https://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/view/full/234968/(subtema)/234948

Ministerio de producción, ciencia y tecnología (2021). Financiamiento productivo. Obtenido de:https://www.santafe.gob.ar/index.php/web/content/view/full/224220/(subtema)/160069

Ministerio de Producción. (23 de Febrero de 2020). Obtenido de *https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/*

Miranda, M. L. (2013). *Los problemas de financiamiento de las PyMES.* Mendoza.

Ramírez M. S. (2011). *"Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas"*

Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina.* Ciudad Autónoma de Buenos Aires.