



UNIVERSIDAD DEL ESTE

Facultad de Ciencias Económicas

Tesis final

“Financiamiento de Pymes Industriales y Dificultades en el acceso al crédito”

**Trabajo de carácter científico libre para lograr el grado de:
CARRERA CONTADOR PÚBLICO**

Presentado por:

Rodríguez Karina

Tutor de tesis:

Fernando de Luca

La Plata - Buenos Aires - Argentina

2018

DEDICATORIA

Quisiera dedicarle esta tesis a mi Familia y esposo que estuvieron al lado mío apoyándome y alentándome en todos estos años de estudio.

Y en especial a mis padres que, aunque no estén en este final de carrera me dejaron la enseñanza de lo importante que es estudiar.

AGRADECIMIENTO

Quisiera agradecer a mi tutor de tesis Fernando de Luca, quien acepto trabajar conmigo para lograr el trabajo final y a la Decana Paula Boero por estar apoyándome en este último tramo de la carrera.

Karina Alejandra Rodriguez

“Financiamiento de Pymes Industriales y Dificultades en el acceso al crédito”

Resumen

La presente tesis analiza las limitaciones de financiamiento que tienen las Pymes para poder financiar sus proyectos y como impacta en su economía. También la asimetría que se encuentra entre éstas y las entidades externas, generalmente financieras y el Estado para llevar a cabo el acceso al crédito.

El estudio expone sus diferentes métodos de financiamiento, condiciones y limitaciones para poder financiar los proyectos y sostener el respaldo cotidiano que necesita una Pyme. A partir de este diagnóstico, que fue fundamentado por la teoría y distintos testimonios, se brindan las conclusiones y recomendaciones orientadas a esta problemática expuesta.

Índice

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	4
1.1 Fundamentación de la investigación	4
1.2 Objetivo general:	5
1.2.1 Objetivos específicos:	5
1.3 Alcance	5
1.4 Limitaciones de la investigación	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1 Definición PyME	6
2.2 Características e importancia económica.	7
2.3 Pymes Industriales: Situación actual y económica (Periodo 2015 -2016)	8
2.4 Necesidades Financieras de la Pymes Industriales	12
2.5 Principales formas de Financiamiento	12
2.6 Principales aspectos que se evalúan para el otorgamiento en las Pymes ..	27
2.7 Dificultades en el Acceso al crédito	29
2.8 Hipótesis	31
CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO	31
3.1 Población y muestra	31
3.2 técnicas e instrumentos para la recolección de datos	31
3.3 Plan de recolección y procesamiento de datos	32
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	33
4.1 Fuentes de Financiamiento	33
4.1.1 Financiamiento Interno	34
4.1.2 Financiamiento Externo	34
4.1.3 Financiación Estatal	37
4.2 Información Operatoria Bancaria	37
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	39
5.1 Conclusiones	39
5.2 Recomendaciones	41

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Fundamentación de la investigación

La Fundación OBSERVATORIO PYME y la CAME (Confederación argentina de la mediana empresa), estudian la importancia de las pequeñas y medianas empresas quienes afirman que son organizaciones capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor en el desarrollo económico del país. Son claves en la estabilidad económica por su fácil adaptación a las circunstancias cambiantes que tiene el mercado ya que tienen flexibilidad por su organización pequeña y dinámica que les otorga elasticidad para amoldarse al actual ambiente incierto y cambiante. (Informe 2015/2016. Evolución reciente, situación actual y desafíos para el 2017)¹

Para llevar adelante una Pyme es esencial contar con recursos financieros. Necesitan fondos para adquirir bienes y derechos, comúnmente llamado activos del ente, ya sea para brindar un servicio o fabricar un producto. La falta de estos les genera problemas en el crecimiento y desarrollo.

En la actualidad estas pequeñas empresas presentan dificultades para acceder al crédito, tasas y costos elevados para poder operar. Debe evaluarse la capacidad de repago para poder afrontar los plazos de cancelación de crédito que en muchos casos oscila entre los seis a doce meses como máximo.² (Ambito.com, 2014)

Existe un desconocimiento de las líneas de créditos existentes y de los procedimientos para acceder, y desconfianza en el sistema bancario. “Reflejo de todo esto constituyen, y por la falencia del sistema financiero que son estructurales y perdurables en el tiempo en cuanto al acceso al financiamiento. A su vez desde el sector público tratan de impulsar iniciativas para subsanar estas deficiencias del sistema”. (Ambito.com, 2014)

Con lo cual, la presente tesis abarca el análisis de las herramientas de financiamiento internas y externas. Y cómo la dificultad de tener acceso al Financiamiento externo las limita y condiciona para poder desarrollarse en el mercado al cual pertenecen.

¹ (Informe 2015/2016. Evolución reciente, situación actual y desafíos para el 2017)

² (Ambito.com, 2014)

1.2 Objetivo general:

Analizar las limitaciones que tienen las Pymes para acceder al financiamiento y el impacto que esto produce en sus proyectos, en el periodo 2015 -2016.

1.2.1 Objetivos específicos:

- Realizar un diagnóstico de la situación económica, financiera y actual de las pymes para conocer su posición en el mercado.
- Analizar los instrumentos para proveer financiamiento a las Pymes desde el sector público y privado.
- Señalar los requisitos, limitaciones y condiciones que tienen las Pymes para poder acceder al financiamiento externo.
- Identificar las principales fuentes de financiamiento que utilizan para poder desarrollar sus proyectos.

1.3 Alcance

La investigación analiza las limitaciones en el acceso al Financiamiento de Pymes Industriales, “Rama Productos de metal, maquinaria y equipo” encuestando a 27 empresas industriales radicadas en el Polígono Industrial de Berisso.

Es un estudio descriptivo, ya que se intenta analizar las distintas situaciones, posibilidades de financiamiento y características de estas Pymes.

1.4 Limitaciones de la investigación

La confidencialidad de información financiera por parte del empresario, fue una limitante que se presentó a la hora de realizar el trabajo de campo; sin embargo, esto se logró resolver, luego de una explicación en el que se aseguró al encuestado que el uso de la información es de carácter académico .

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Definición PyME

Según la Ley 25.300, Artículo 1º, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas cuyas ventas totales anuales expresadas en PESOS (\$) no superen los valores establecidos en el cuadro que se detalla a continuación:

Sepyme Resolución 357/2015 Artículo 1º del Título I:

Grafico nº 1

Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
82.000.000	270.000.000	343.000.000	91.000.000	134.000.000

Sepyme Resolución 11/2016 Artículo 1º del Título I:

Grafico nº 2

Sector Categoría	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro	\$ 2.000.000	\$ 7.500.000	\$ 9.000.000	\$ 2.500.000	\$ 3.500.000
Pequeña	\$ 13.000.000	\$ 45.500.000	\$ 55.000.000	\$ 15.000.000	\$ 22.500.000
Mediana Tramo 1	\$ 100.000.000	\$ 360.000.000	\$ 450.000.000	\$ 125.000.000	\$ 180.000.000
Mediana Tramo 2	\$ 160.000.000	\$ 540.000.000	\$ 650.000.000	\$ 180.000.000	\$ 270.000.000

No existe una definición única de Pyme, sino más bien depende del ente que la defina y del lugar en que se radica la misma. Los parámetros de clasificación más usados son las ventas anuales y cantidad de ocupados. Es una unidad económica dirigida por su propietario de forma personalizada o terceros, de pequeña dimensión en cuanto a

números de trabajadores y cobertura de mercado. ³ (El concepto y la clasificación de Pyme en América Latina, 2012)

Grafico nº 3

TAMAÑO DE EMPRESA	EMPLEADOS
MICRO	< 10
PEQUEÑA	< 50
MEDIANA	< 300

(Sepyme)⁴

2.2 Características e importancia económica.

En casi la totalidad de las economías de mercado las Pymes constituyen una parte esencial del sistema económico.

Se destacan ya que constituyen un eslabón determinante entre la conexión de la actividad económica y la generación de empleo. Son de una relevancia fundamental en las primeras fases del crecimiento económico, ya sea produciendo o demandando bienes y servicios o añadiendo valor agregado.

Su importancia y características radica en que: (Tesis Leasing una alternativa de financiamiento para Pymes Martín Porta)⁵

- Los vínculos empleador-empleado son más estrechos por tratarse de empresas pequeñas y algunas son de origen familiar.
- Tienen menor costo de infraestructura y mayor adaptabilidad tecnológica.
- Se adaptan a entornos con constantes cambios.
- Son ámbitos de desarrollo para emprendedores con proyectos rentables e innovadores.
- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- La responsabilidad usualmente en las Micro Pymes que son nuevas en el mercado tanto área operativa, comercial y financiera, está concentrada en el dueño de la empresa.

³ (El concepto y la clasificación de Pyme en América Latina, 2012)

⁴ (Sepyme)

⁵ (Tesis Leasing una alternativa de financiamiento para Pymes Martín Porta)

- Responden con mayor flexibilidad que las grandes empresas a los cambios de entorno especialmente de la demanda.
- Suele mezclarse la visión de la empresa con el proyecto personal del dueño.
- Son más vulnerables frente a las crisis económicas y financieras.

2.3 Pymes Industriales: Situación actual y económica (Periodo 2015 -2016)

La participación de las PyME argentinas en la producción de la riqueza nacional y en la generación de ocupación se asemeja, a pesar de las diferencias, a la participación de estas en los países más desarrollados del planeta. En este sentido, las diferencias con los países de menores ingresos son verdaderamente grandes. En efecto, en Argentina las PyME de todos los sectores, excluida la agricultura, generan el 44% de la riqueza, mientras que en los países más avanzados generan el 51% y en los países de más bajos, ingresos del 16%.

Si se concentra la atención en la generación de empleo, puede observarse que en Argentina este segmento de empresas genera el 51% de los puestos de trabajo, similar a lo que sucede en los países de ingresos altos donde las PyME generan el 57% del empleo, mientras que en los países de ingresos bajos representa el 18% del empleo. (Informe 2015/2016. Evolución reciente, situación actual y desafíos para el 2017)⁶

Año 2015

Según datos oficiales, la presión fiscal para las empresas es la más alta de la región y también es superior respecto de los países más desarrollados del mundo. La presión fiscal sobre las ganancias comerciales en Argentina es casi tres veces superior a la registrada en Alemania y cinco veces a la registrada en Chile. Por otra parte, la persistencia de procesos inflacionarios impactó negativamente en la credibilidad de la moneda nacional como reserva de valor, debilitando el sistema financiero argentino.

Sin sistema financiero no es posible financiar la inversión, de manera que en este contexto las empresas sólo pueden autofinanciarse con todos los límites que dicho recurso impone para el desarrollo del segmento PyME. Con un sistema bancario extremadamente pequeño y un mercado de capitales prácticamente inexistente, la capacidad inversora de las PyME y la generación de nuevas unidades económicas se

⁶ (Informe 2015/2016. Evolución reciente, situación actual y desafíos para el 2017)

ven fuertemente restringidas. ⁷ (Informe 2015/2016. Evolución reciente, situación actual y desafíos para el 2017)

Año 2016

“La producción de las Pymes industriales muestra una caída para este año. La caída del mercado interno producto de la pérdida de poder adquisitivo, apertura de importaciones, crédito usurario, la falta de promoción de políticas y un horizonte claro para el sector son algunas de las causas de la caída”. (PRODUCCIÓN INDUSTRIAL / Caída en Pymes, 2017)

En promedio, los costos de producción subieron producto de la inercia inflacionaria. Sin embargo, el informe de CAME dice que *“el 75 % de las empresas no trasladó esas subas a sus precios de venta. Así, la rentabilidad de las Pymes industriales continuó debilitada y el 56 % de las empresas tuvieron rentabilidad negativa o nula. En ese contexto, los planes de inversión no repuntaron, aunque creció levemente la cantidad de industrias que comenzaron a evaluar la posibilidad de invertir”*.

De los rubros relevados por la encuesta de CAME el panorama es contundente en un presente negativo para la industria nacional. Varios tuvieron caídas anuales, mientras que apenas uno creció (Productos de caucho y plástico).

Por sectores, las ramas con más caídas en la comparación anual fueron: ‘Material de Transporte’ (-14,3 %), ‘Productos electromecánicos e informática’ (-10,1 %), ‘Productos de metal, maquinaria y equipo’ (-9,2 %), ‘Papel, cartón, edición e impresión’ (-9,2 %), ‘Minerales no metálicos’ (-9,0 %), ‘Calzado y marroquinería’ (-7,3 %), ‘Productos químicos’ (-6,5 %) y ‘Textiles y prendas de vestir’ (-5,0 %). El único rubro en alza fue ‘Productos de Caucho y Plástico’ (+1,4 %). ⁸ (Informe CAME, 2016)

Sector Maquinaria y Equipo 2015-2016

Tal como sucede en el sector Otros Productos de metal, en Maquinaria y equipo presentan una disminución en las ventas en el primer cuatrimestre de 2016 con respecto al mismo período de 2015, siendo en promedio de 50%.

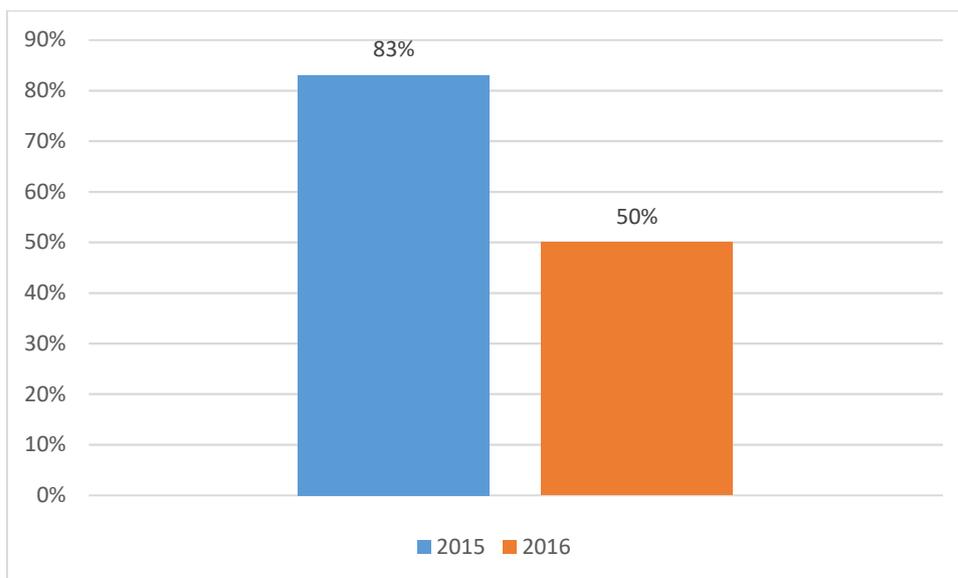
En el caso de la cantidad de empleados, la caída promedio fue de 19,5% comparando junio de 2016 con respecto al mismo mes del año anterior. En el año 2015, el 83% de

las empresas del sector realizó inversiones, mientras que para el año 2016 sólo la mitad señalan que las realizaron o realizarían, mostrando una contracción de 40% en la cantidad de empresas que invertirían.⁹ (Centrocepa: Esperando el derrame, 2016)

Cantidad de empresas que realizaron inversiones en el sector Maquinaria y equipo

Años 2015-2016.

Grafico n° 4



Fuente: (Centrocepa: Esperando el derrame, 2016)

Cuadro: Caída en ventas y cantidad de empleados e inversión de Maquinaria y equipo entre el año 2015/2016

Ventas	-50%
Cantidad de empleados	-19,5%

Fuente: CEPA – Centro de Economía Política Argentina

⁹ (Centrocepa: Esperando el derrame, 2016)

Los propietarios de las empresas de la categoría Maquinaria y Equipo consideran que las ventas al mercado interno no aumentarán en lo que resta del corriente año. El 83% de las empresas creen que éstas continuarán cayendo, mientras que el 17% considera que no variarán. En cuanto a la cantidad de ocupados y de horas trabajadas, el 33% piensa que ambas van a disminuir, el 50% no variarán y el 17% que van a incrementarse.¹⁰ (Informe CAME, 2016)

Para las empresas del sector analizado, no sólo muestran un relevante deterioro en las variables que reflejan su desempeño (ventas, cantidad de empleados e inversión), sino que los empresarios no visualizan que tal situación se revierta en lo resta del año. Asimismo, ésto se corresponde con el relevamiento de la CAME donde se concluye que entre los sectores con mayor caída interanual del nivel de producción al 2016, se encuentran maquinaria y equipo.

De acuerdo con los descripto anteriormente, los principales efectos económicos y financieros en 24 meses representaron en las Pymes:

- Fuerte presión fiscal
- Alto periodo inflacionario
- Pérdida del poder adquisitivo
- Apertura de importaciones
- Suba de costos de producción
- Rentabilidad negativa o nula
- Disminución de empleo
- Cierre de algunas Pymes

2.4 Necesidades Financieras de la Pymes Industriales

Este tipo de empresas requiere de constantes inversiones en cortos periodos, para permanecer en un mercado cambiante, competitivo y exigente de mejoramientos continuos y de constante crecimiento.

Las necesidades financieras mayormente son para proyectos de inversión, capital de trabajo o reestructuración de pasivos.

El financiamiento se vuelve un aspecto de importancia para la gerencia administrativa de la empresa, que lucha constantemente con la forma de contar con liquidez para abastecer el funcionamiento normal de la empresa.

El uso de fondos propios (interno) y el sistema bancario (externo), se han constituido durante largo tiempo en una importante fuente de asistencia financiera para las Pymes.

El acceso al crédito les da la posibilidad a estas de no depender solamente de la generación de utilidades o de los recursos de los socios para concretar sus proyectos o financiar sus inversiones.

2.5 Principales formas de Financiamiento

Para determinar la Línea más conveniente de financiamiento externo para una Pyme, se deberá tener en cuenta las siguientes características:

- Sector al que pertenece
- Que productos comercializa
- Tamaño de la empresa (ventas y patrimonio neto)
- Área geográfica en donde comercializa sus productos o servicios
- Destino de la inversión
- Monto del crédito
- Plazo de devolución de capital

La pequeña empresa debe generarle seguridad y confianza al inversor prestamista y ésto se prueba demostrando que hay un mercado que compra, capacidad técnica para producir y que tiene capacidad de conducción y de ejecución.

Las fuentes de financiamiento que utilizan las Pymes son:

➤ **Financiación propia (INTERNA):**

- **Propia Interna**

Autofinanciación: Es aquella que proviene de los recursos propios de la empresa. Suele proceder de los beneficios que se han conseguido, pero no se han repartido.¹¹ (Pyme.net)

Los recursos propios son las fuentes de financiación más estables o permanentes que tiene la empresa, ya que no tienen vencimiento. Además, son los que soportan un mayor riesgo, puesto que en caso de quiebra los socios son los últimos en percibir el valor que resulta de la liquidación de la empresa.

- **Reservas**

Existe la opción que la empresa destine este dinero a las reservas. Lo que quiere decir que este beneficio se quedará en las arcas de la empresa y que, por lo tanto, podrá disponer de él en el futuro. Lo que provoca es el aumento de los fondos propios. Es una forma de financiarse de la propia empresa.¹² (Cepyme)

Por lo tanto, se dotan con cargo a los beneficios, pasan a formar parte de los fondos propios del pasivo de una empresa.

Tienen como objetivo incrementar los recursos propios de la empresa (el patrimonio de la empresa) para hacer frente a futuras pérdidas o inversiones que puedan producirse en el futuro. Estamos hablando de una fuente financiera destinada a cubrir las necesidades financieras que puedan producirse en el largo plazo. Es positivo para cuando una entidad financiera analiza el balance de una pyme, pero se destaca primordialmente la capacidad de repago que pueda tener la misma.

¹¹ (Pyme.net)

¹² (Fuentes de financiación Cepyme)

Propia Externa

▪ **Capital social**

La financiación propia externa es el capital aportado por los accionistas. La financiación propia interna o autofinanciación, incluye aquellos fondos que la empresa obtiene por sí misma sin necesidad de acudir a los mercados.

Se acude a este tipo de financiación cuando la financiación propia no es suficiente para satisfacer las necesidades financieras operativas de la empresa. Es este el motivo por el que las entidades financieras y no financieras tienen que acudir a la llamada financiación externa, bien sea emitiendo acciones, participaciones u obligaciones, o bien acudiendo al mercado de crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo. “La emisión de acciones o participaciones - ampliaciones de capital - forma parte de la financiación externa de la empresa, porque no la genera la propia empresa, sino que se obtiene a partir de desembolsos de terceras personas, esta, junto con la financiación interna, forman la financiación propia de la pyme, es decir estos fondos son “propiedad” de la pyme, ya que no son exigibles por terceras personas. El resto de las fuentes externas son recursos ajenos a la empresa; estos sí son exigibles, y dependiendo de la permanencia de estos recursos en la empresa, serán exigibles a largo plazo (más de un año) o exigibles a corto plazo (menos de un año)”. (Núñez González A., Vieytes Rodríguez R. 2009)

El capital es una fuente de financiación que se caracteriza por:

- Es una fuente de financiación externa, propia y a largo plazo: no son generados por la propia empresa como resultado de su actividad empresarial, salvo en el caso de capitalización de reservas.
- La emisión de acciones o participaciones puede estar destinada a la suma inicial del capital social en el caso de constitución de una sociedad, o bien puede ir destinada a la ampliación del capital social, para dotar de recursos adicionales a la empresa.
- Este tipo de recursos, por lo general no tiene fecha de vencimiento para ser devueltos a sus propietarios.

Ventajas y Desventajas de la autofinanciación

Ventajas	Inconvenientes
<p>- Le permite a la empresa disfrutar de una mayor autonomía y libertad de acción.</p> <p>– Reduce los gastos que se generan cuando se accede a una financiación externa (gastos financieros, bancarios y administrativos)</p> <p>-La empresa tiene más capacidad de endeudamiento ya que es más solvente.</p>	<p>- Cuando se realizan inversiones que resulten con una utilidad poco rentable terminan por afectar a los accionistas, que decidieron no percibir dividendos por realizar un proyecto. En este sentido destaca el riesgo de llevar a cabo inversiones menos rentables.</p> <p>- Existe un riesgo de pérdida de valor de las acciones, cuando la rentabilidad es menor que el costo de capital del accionista. Caso contrario, la rentabilidad genera valor.</p>

Fuente: ¹³ (Pyme.net)

➤ **Financiación externa:**

La financiación externa son aquellos recursos que proceden de terceros, y que se prestan con el compromiso de devolverlos en una fecha determinada que ha sido previamente acordada por las partes, se caracterizan, por tanto, porque son exigibles. Para la obtención de estos recursos la empresa debe de pagar a cambio a los prestatarios (bancarios, comerciales, especializados, o con ayudas públicas) un interés, en concepto de remuneración del préstamo. ¹⁴ (Canto, 2012)

¹³ (Pyme.net)

¹⁴ (Canto, 2012)

Existen diferentes tipos de financiación externa:

Financiación Bancaria

Los productos ofrecidos a Pymes están orientados a su crecimiento estos créditos que ofrecen son a corto y largo plazo.

1. Corto Plazo

A. Acuerdo en Cuenta Corriente: El plazo máximo es de 30 días para la renovación automática. Con este se resuelven situaciones transitorias de iliquidez que se pueden generar por la operatoria habitual de la empresa.¹⁵ (Financiación a corto Plazo)

- ❖ **Ventaja:** Se puede tomar en pesos y resulta eficaz para las necesidades de financiamiento a corto plazo. Además, si en el corto plazo financia un proyecto de inversión y la utilidad operativa es mayor genera una **ventaja**. Si el costo financiero total es mayor se genera una **desventaja**.
- ❖ **Desventaja:** Algunas de las empresas cometen el error de financiar capital de trabajo de esta forma y su uso indiscriminado perjudica el equilibrio de la empresa. Se considera de alto riesgo y elevado costo.

B. Descuento y compra de facturas: Se puede tomar hasta un plazo de 120 días y transfiere al banco el financiamiento de las ventas de la empresa. La tasa se aplica en forma adelantada.

- ❖ **Ventaja:** Constituye una eficaz alternativa de financiamiento para empresas que comercializan sus productos a plazo.
- ❖ **Desventaja:** Los intereses descontados por los bancos quitan todo beneficio a las ventas realizadas y generalmente las instituciones financieras sólo compran documentos de empresas de primera línea.

¹⁵ (Financiación a corto Plazo)

En el corriente año se promulgó la Ley de Financiamiento Productivo N.º 27440. La Ley establece que las facturas que emiten las Pymes quedan aceptadas o conformadas automáticamente a los 15 días de emitidas. De esa forma pueden ser vendidas a través de bancos y/o en el mercado de capitales. Ésto permite a las Pymes acceder a crédito a tasas más competitivas, ya que el riesgo crediticio de la factura está asociado al deudor de la factura y no a la PyME.

En caso de no cumplir con el pago, la AFIP convertirá esa factura en un valor negociable en el mercado argentino de valores: a partir de la ley el riesgo crediticio de la factura no será de la Pyme sino del deudor. Esto les permite a las pequeñas firmas acceder a un crédito a tasas más competitivas.

De esta manera se terminará con el crédito comercial que quedaba en la mayoría de los casos a favor de la gran empresa.

“A partir de esta ley, el riesgo crediticio de la factura no será de la PyME sino del deudor”.¹⁶ (Chequeado, Ley de financiamiento productivo)

C. Financiación a tasa adelantada (cheques de pago diferido): El descuento de cheque es una herramienta financiera cada vez más utilizada que le otorga liquidez a las empresas. A esta operatoria se la conoce también como cambio de cheques y, básicamente implica entregar los cheques de cobro diferidos antes de que llegue la fecha indicada en el título a cambio de que les otorguen el efectivo.

Con el servicio de descuento de cheque una empresa puede convertir, con un costo muy conveniente, sus cheques de pago diferido en efectivo, sin que tenga que esperar hasta la fecha de pago.¹⁷ (terceros.com)

Los descuentos de cheques se realizan en bancos, financieras o en la bolsa de valores*

❖ **Ventajas:**

1. Liquidez inmediata al transformar las Cuentas a Cobrar en dinero en efectivo. Este es el principal beneficio que tiene el cambio de cheques, poder adelantar un cobro y contar con el efectivo antes para poder cubrir cualquier necesidad que tenga la empresa.

¹⁶ (Chequeado, Ley de financiamiento productivo)

*Ver también cheque de pago diferido en mercado de capitales (Venta de valores) PAG. 22

¹⁷ (terceros.com)

2. Delegar las tareas de cobranzas de la empresa hacia el Banco o financiera. En este punto, como el banco o la financiera adelanta el efectivo después ellos tienen que encargarse de cobrarlo a quien emitió el cheque, lo que disminuye los costos administrativos en la empresa por reducción de recursos humanos y utilización de tecnología destinada especialmente al cobro.
3. En el caso de realizar el descuento de cheques en un banco, le permite tener mayor asistencia crediticia.

Hay varias entidades financieras que ofrecen este servicio. Es conveniente siempre, averiguar quién lo ofrece en el mercado financiero a la mejor tasa de interés y para eso es importante poder comparar los costos.

D. Factoring: Ley 1231/08, Un contrato de *factoring* no es solo un medio de financiación, sino que ofrece otros servicios: la investigación comercial de la solvencia de los clientes actuales o futuros y los límites de crédito que se debe asignar a cada uno, la gestión de cobro de las facturas, la administración y control contable de las facturas cedidas; y la cobertura del riesgo del impago de los deudores, en caso de que se contrate un *factoring* sin recurso. Como medio de financiación, las empresas reciben el pago anticipado del importe de las facturas emitidas a sus clientes, sin esperar a su vencimiento, a cambio ceder a las entidades o empresas financieras los derechos de cobro. La financiación se realiza hasta un porcentaje de las facturas, que acuerdan las dos partes.

El *factoring* que tradicionalmente han ofrecido las entidades de crédito y empresas financieras, exige que esa operación sea exclusiva de una sola entidad o empresa financiera para un mismo cliente, y la empresa debe ceder la totalidad de los derechos de cobro sobre ese cliente.

El descuento y compra de facturas es un medio de financiación de las empresas. Estas ceden a las entidades de crédito o empresas financieras los derechos de cobro de los efectos comerciales no vencidos que llevan a descontar, a cambio de recibir el pago anticipado de su importe nominal, deducidos los gastos de gestión e intereses correspondientes. Las comisiones y los intereses se pueden calcular en base al plazo desde el descuento hasta el vencimiento (descuento ordinario), o se aplica un solo tipo de interés y una comisión fija.¹⁸ (Circulante.com)

¹⁸ (Circulante.com)

- ❖ **Ventaja:** Protección de la posible morosidad, insolvencia o quiebra de los clientes. Permite contar con una nueva línea de financiamiento. No afecta las líneas de crédito tradicionales que pueda tener la empresa con sus bancos.
- ❖ **Desventaja:** Costo elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional. Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda. Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días). ¹⁹ (tesis, 2012)

2. Mediano / Largo Plazo

A. Crédito Financiero: El crédito bancario según a diferencia de las deudas comerciales, siempre contienen un costo explícito. Las empresas al solicitar un préstamo a las entidades bancarias establecen una relación con estas, de la que se desprende una calificación y una línea de crédito otorgada por el banco. *López Dumrauf Define a la línea de crédito: “un convenio que la firma realiza con una entidad bancaria, por el cual se la autoriza a tomar préstamos o hasta una cantidad especificada.”*²⁰ (Lopez Dumrauf, 2003)

Los préstamos que pueden ser, a sola firma, con garantía prendaria o hipotecaria se sujeta a normas y condiciones específicas.

Las líneas de crédito y regulaciones del BCRA a las entidades financieras

La palabra crédito es definida por el BCRA de forma amplia. Es el monto de dinero que los bancos comerciales otorgan al público para diversos fines, principalmente para realizar operaciones de consumo o inversión. A cambio del dinero recibido, el tomador del crédito debe ir devolviendo al banco la suma otorgada en cierta cantidad de cuotas mensuales y además pagar una cantidad de dinero en concepto de interés y otros gastos (seguro, gastos administrativos, etc.)²¹(Bcba)

En base a dicha definición, el BCRA se encarga de regular las entidades bancarias que se desempeñan en Argentina y así procede a disponer las líneas de crédito que podrán otorgar a los diferentes destinatarios.

¹⁹ (Tesis Factoring Liquidez para las empresas, 2012)

²⁰ (Lopez Dumrauf, 2003)

²¹ (Bcba)

En un inicio, deben tener conocimiento del monto a solicitar y destino del mismo. En consiguiente, deberán realizar una evaluación acerca de todos los instrumentos financieros que se encuentran en plaza, donde cobran un lugar primordial tres factores: el importe a solicitar, el horizonte de financiamiento y los costos financieros. El último punto que se destaca no es de menor importancia, como ya se ha afirmado, los empresarios sabrán que deberán presentar requisitos exigidos:

- El plan de negocio: incluye el conjunto de todos los estados financieros proyectados, flujos de caja y un balance general; -
- Flujo de fondos proyectados: mensuales; -detalle de ventas: durante un periodo de 12 meses; -
- Declaraciones de impuestos: tanto personales como de negocios detallados mensualmente del último año y anualmente por los últimos tres años; -
- Balances: tres balances y estados de resultados de la empresa; -estados financieros: pueden ser solicitados en forma independiente del plan de negocios; -
- Cuando se traten de financiación de mediano a largo plazo, se exigirán garantías reales.²² (Alonso, 2013)

López Dumrauf, "menciona que el banco realizará el armado de la carpeta de la compañía con dicha documentación respectiva para mantener la línea de crédito."²³
(Lopez Dumrauf, 2003)

- ❖ **Ventaja:** Las tasas de interés son inferiores a los descubiertos
- ❖ **Desventaja:** Muchas veces suelen ser en dólares por lo que las empresas asumen el riesgo cambiario y difícilmente puedan conseguirse plazos superiores a los 180 días.

B. Leasing: El leasing ha adquirido en los últimos años una importancia relevante como fuente de financiamiento para las empresas, especialmente para las Pymes, ya que le brinda la posibilidad de aumentar los niveles de inversión cuando encuentran dificultades en el acceso a líneas tradicionales de financiación. Ofrece para el crecimiento de las Pymes una de las posibilidades

²² (Relevamiento sobre la realidad Cohen Arazi y Laura Alonso, 2013)

²³ (Lopez Dumrauf, 2003)

bancarias de financiación para bienes de capital. Se encuentra regulado en el nuevo código civil y comercial.²⁴ (Capítulo 5 "Art. 1227-1250")

❖ **Ventaja:**

- La principal ventaja fiscal está en el Impuesto a las Ganancias, debido a que en la operación de leasing se puede deducir el canon total, es decir capital e intereses, a diferencia de lo que sucede en un préstamo bancario, donde solo se puede deducir los intereses.
- En el Impuesto al Valor Agregado, la ventaja se produce por el diferimiento de la carga tributaria ya que en el leasing se va pagando en cada canon. Esto es totalmente distinto de la inmovilización del crédito fiscal propia del momento cero, cuando se adquiere el bien, que debe esperar a la descarga del IVA en el momento de las ventas.
- Otra de las ventajas que presenta el leasing es que el bien opera como garantía de la operación. Al ser el banco siempre el propietario del bien no se necesitan garantías adicionales.

❖ **Desventaja:** Muchas veces las Pymes no tienen la capacidad de cumplir los requisitos necesarios para obtenerlo.

Características del Leasing: Es el contrato mediante el cual el Dador acuerda en transferir al Tomador la tenencia de un bien, para su uso y goce, de acuerdo a las especificaciones y con el Proveedor que el tomador determine, contra el pago de un "canon" y le confiere una "opción de compra" por un precio.

Es una de las herramientas de financiamiento de bienes de capital a mediano plazo, que ofrece claras ventajas competitivas frente a otras fuentes de financiamiento.

El Impuesto al Valor Agregado es abonado en oportunidad del pago de cada canon, con lo que se logra su financiación por el período del contrato de leasing.

“El ESTADO NACIONAL compensará a las entidades financieras por los créditos previstos precedentemente, con una retribución que no podrá superar el

²⁴ (Capítulo 5 "Art. 1227-1250")

equivalente al DOCE POR CIENTO (12%) de la tasa efectiva anual aplicable sobre los mismos".²⁵ (1038/2000)

Generalmente los cánones son deducibles íntegramente de la liquidación del Impuesto a las Ganancias, lo que mejora notablemente el costo del financiamiento.

Cuando en los contratos de leasing, el precio fijado para la opción de compra sea inferior al costo computable atribuible al bien en el momento en que se ejerza dicha opción, a la operación se tratara, respecto de ambas partes como una venta financiada (Artículo 7º/8º, decreto 1038/2000)

El canon es solventado con la generación de fondos que provienen de la incorporación del bien a la actividad y pueden abonarse en períodos mensuales, trimestrales o semestrales, de acuerdo con la actividad del Tomador y a su flujo de fondos.

Bienes que se pueden financiar mediante el Leasing Financiero:

Maquinarias y Equipos

Herramientas

Rodados (automóviles, utilitarios, camiones, acoplados, autoelevadores, grúas)

Contenedores

Equipos de uso técnico y profesional

Equipos de computación

Maquinaria vial

Etc.

Tipos de Leasing

Leasing operativo: comprende la entrega del bien por parte del arrendador, fabricante o proveedor al arrendatario, quien deberá pagar por el alquiler del mismo. Los gastos de mantenimiento y conservación, así como también los seguros, quedan a cargo del propietario del bien locado. Este tipo de contrato puede asimilarse a lo que entendemos como contrato de locación clásico.

²⁵ (Art. 19º Decreto 1038/2000)

Concluido el plazo del contrato, el bien retorna a poder del arrendador o se renueva el convenio.

- Leasing financiero: pueden encontrarse dos etapas bien definidas: la primera corresponde al uso y goce del bien, abonando por ella un canon; y la segunda, el posible ejercicio de la opción de compra, al que corresponde otro pago.²⁶ (Tesis, 2008)

Financiación comercial

A. Financiación comercial a través de proveedores: La empresa que adquiere bienes o servicios de otra, desde el momento en el que puede pagar a plazo, está accediendo de modo automático a una fuente de financiación, en la que el proveedor ocupa la posición de prestamista y el cliente la de prestatario. Durante el período de pago que se pacte, el cliente dispone del importe de lo comprado sin haber efectuado su pago.²⁷ (La importancia del credito comercial para las Pymes con tu negocio Mario Cantalapiedra)

- ❖ **Ventajas:** obtenerse de una manera informal, de carácter rutinario. Se basa en la compra recurrente y de confianza. El proveedor puede aceptar pequeños retrasos de cobros.
- ❖ **Desventajas:** no todos los proveedores permiten esta modalidad, ya que son ellos los que asumen desprenderse de la mercadería y a cobrar en un plazo de tiempo establecido.

B. Financiación Comercial a través de clientes: Representa una fuente de financiamiento, manifiesta cuando los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tienen intención de comprar. Las grandes corporaciones piden como respaldo un seguro de caución en caso de incumplimiento.²⁸ (monografias.com padron, Yoania castillo)

²⁶ (Tesis, 2008)

²⁷ (La importancia del credito comercial para las Pymes con tu negocio Mario Cantalapiedra)

²⁸ (monografias.com padron, Yoania castillo)

Financiamiento externo Mercado de capitales y Sociedad de garantía reciproca

Sociedad de Garantía Reciproca

La legislación argentina (ley 24.467/95 modificada por ley 25300/00) dio una solución a la falta de garantías para respaldar a las Pymes en la asistencia crediticia. Las SGR está compuesta por socios protectores, que realizan un aporte de capital para constituir un fondo de riesgo, y socios participes por lo general pymes con dificultades de acceso al mercado bancario y/o de capitales.

La SGR son un instrumento viable para el desarrollo de las pymes, ya que mejoran su capacidad de negociación frente al sistema financiero, además, obtienen un menor costo financiero para sus proyectos de inversión y pueden disponer, incluso de asistencia técnica para el armado y evaluación de proyectos de inversión entre otras ventajas. Tienen por objeto facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, a través de otorgamiento de avales.

A. Obligaciones negociables: Cuando una empresa necesita financiar sus proyectos puede recurrir al mercado de capitales y obtener fondos a corto, mediano o largo plazo mediante la emisión de obligaciones negociables.

Quienes compran estos papeles son los obligacionistas o inversores, que prestan efectivo a cambio de una tasa de interés y se convierten en acreedores de la empresa. Por su parte, la compañía se compromete a devolverles el dinero adeudado en el plazo pactado y con el interés correspondiente.

A diferencia de las acciones, las obligaciones negociables son instrumentos de renta fija, ya que tienen un cronograma de pagos predefinido. Llegado el vencimiento de la obligación, la empresa cumple sus compromisos y el obligacionista deja de ser su acreedor.²⁹ (Bcba)

- ❖ **Ventajas:** el prestatario (Pyme) decide la forma y plazo de sus intereses y devolución del principal.

No consume capacidad crediticia.

²⁹ (Bcba)

❖ **Desventajas:** elevada complejidad en el proceso de emisión y colocación.

B. Acciones: Las sociedades anónimas tienen la posibilidad de ampliar su capital y/o colocar sus acciones ya emitidas en el mercado de capitales. La emisión de nuevas acciones es una de las principales formas de financiar la expansión de las empresas.

Cuando una sociedad emite acciones y las coloca en el mercado, está incorporando en su estructura patrimonial a un universo de inversores individuales o institucionales que compartirán con los accionistas mayoritarios el riesgo del negocio y también sus beneficios, en proporción a su tenencia.³⁰ (Bcba)

C. Venta de valores: En el mercado, la venta de valores (cheques y pagarés) es de práctica frecuente:

Cheques de pago diferido. Los instrumentos más utilizados, por ser los primeros y más simples, son los cheques, propios o de terceros, avalados por una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) o patrocinados, desde siete días hasta un año de plazo. Estos últimos son emitidos por empresas de primera línea y negociados por las Pyme que los reciben como pago, tienen una tasa de interés más elevada, pero no tienen que pagar los gastos de la SGR, con lo cual el costo financiero total es similar.³¹ (Valores)

Pagaré bursátil. Es similar al cheque, pero tiene un plazo más largo, entre 31 días y tres años. Son emitidos por la Pyme y se avalan con una SGR. La ventaja es que pueden emitirse en pesos y también en dólares en dólares. Con un monto mínimo de \$100.000 pesos o valor equivalente. (Valores)

³⁰ (Bcba)

³¹ (Portal Pyme. Comisión nacional de Valores)

Financiación Estatal

Para las Pymes es de suma importancia el acompañamiento que pueda darle el Estado para su crecimiento y desarrollo implementando políticas de inversión, subsidios o beneficios especiales, incorporando diversos programas para ayudarlas a acceder al financiamiento.

Estos son algunos de los planes existentes para Pymes, que cumplan con los requisitos para acceder:

A. Beneficios impositivos:

Para pymes Registradas, la AFIP reglamento mediante las resoluciones 3945 y 3946 los siguientes beneficios impositivos:

- IVA, pago a 90 días y certificado de no retención.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias.
- Eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta.
- Planes de pago y embargos

B. Programa Integral de Inclusión Financiera: Es para financiar proyectos de inversión y la adquisición de bienes de capital muebles, registrables o no, en el marco de una decisión de inversión, destinados a las distintas actividades económicas. Comprende también el financiamiento de proyectos de reconversión y modernización productiva de los distintos sectores económicos que mejoren la competitividad en los mercados doméstico y externo según resolución 340/2017 de la Sepyme.

Como principal requisito la empresa debe poseer al menos una cuenta corriente en alguna entidad financiera autorizada por el BCRA; no haber accedido en los últimos 24 meses a un crédito bancario de largo plazo.

Monto a financiar: Hasta el ochenta por ciento (80%) del monto total de la inversión excluido el Impuesto al Valor Agregado.

Límites: Máximo \$ 5 millones / Mínimo \$ 500 mil

Moneda: \$ (Pesos)

*Tasa de Interés: Variable (Badlar Bancos Privados + 450 pb.) con un máximo de 16%.
(1)*

Plazo: Hasta 84 meses.

Garantías: A satisfacción del BICE.

Período de Gracia: hasta 24 meses.

Sistema de amortización: francés

C. Programas de la Agencia Nacional de promoción Científica y tecnológica: Para este tipo de PyME por medio de la agencia, El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR), financia proyectos de innovación con el fin de mejorar la productividad del sector privado industrial a partir de la innovación tecnológica. Los proyectos que financia son los siguientes: desarrollo tecnológico, modernización tecnológica, etc. El marco legal se denomina ANR800.³² (Agencia nacional de Promocion científica y tecnologica)

2.6 Principales aspectos que se evalúan para el otorgamiento en las Pymes

El BCRA les exige a las entidades financieras un legajo para cada deudor de su cartera que contemple, además de los datos de identificación del cliente, toda la información que posibilite efectuar correctas evaluaciones hacer de su patrimonio, flujo de ingresos y egresos, etc. El objetivo el evaluar la capacidad de repago y estudiar el riesgo de cada financiación para exigir garantías.

Las entidades financieras evalúan la siguiente información para el otorgamiento de créditos:

Requisitos Legales:

- Estatutos en el caso de Sociedades Anónimas o Cooperativas o Contrato Social para las SRL.
- Actas de Asamblea y de Directorio en las cuales conste la última distribución de cargos o el nombramiento de autoridades, como así también la aprobación del último Balance.

³² (Agencia nacional de Promocion científica y tecnologica)

- Poderes vigentes, (los cuales no podrán exceder el año de antigüedad en cuyo caso deberán presentar una carta de ratificación del mismo, que manifieste que se mantiene a la fecha de presentación de la información).

Ésto le permite a la entidad conocer quién es la sociedad, el uso de firma y quiénes la representan. Toda esta documentación será analizada por un departamento de Notariales el cual redactará un informe con las observaciones pertinentes.

Requisitos Contables:

- Últimos dos Estados Contables auditados y legalizados por el CPCE
- Ventas Mensuales posteriores al cierre del ejercicio económico
- Deudas bancarias a la fecha de solicitud del crédito
- Comprobante de inscripción en la AFIP (CUIT)
- Declaraciones juradas presentadas ante el mencionado organismo, donde conste que la empresa no presenta deudas impositivas ni previsionales.
(En general últimos 6 meses).

Una desventaja respecto a este tema, es que en muchas ocasiones la documentación esté incompleta, es el caso de actas sin confeccionar, cargos de directores vencidos, Estados Contables sin certificar por el respectivo Consejo Profesional, entre otras, los cuales dificultan la agilidad del crédito.

Se tendrá en cuenta también, si la empresa posee créditos en otras entidades financieras, tratando de evitar unificar la asistencia con el objetivo de diversificar el riesgo.

Por otra parte, el banco suele realizar visitas a las empresas antes de calificarlas desde el punto de vista crediticio verificando la propiedad de sus bienes y el funcionamiento de esta.

En el caso que se tome el inmueble como garantía se mandara a tasar por personal especializado de la institución financiera.

2.7 Dificultades en el Acceso al crédito

Las inversiones de las empresas industriales abarcan varios y distintos aspectos, desde la ampliación y modernización de la capacidad instalada, hasta la formación de los recursos humanos, pasando por los cambios tecnológicos y la investigación y desarrollo (I&D). Es así que para promover estas actividades es fundamental mejorar el financiamiento de estas empresas.

En muchos casos, la causa de la falta de financiamiento se atribuye a un problema del lado de la oferta, sugiriendo que los bancos y las instituciones financieras no están interesadas en prestar a las PyME, aportando como justificaciones la informalidad o el incumplimiento de requisitos de algunos sectores, la asimetría informativa, la menor rentabilidad para los bancos al prestar a estas empresas en comparación a las *grandes* u otros sectores de la economía por ejemplo Personas.

*“Según datos del BCRA, en el primer trimestre 2013, el 34% de los préstamos al Sector Privado No Financiero (SPNF) fue dirigido a Personas físicas contra el 17% de la Industria. Probablemente la mayor parte de estos créditos se dirigieron al financiamiento del consumo”*³³ (Inversiones y acceso al financiamiento, Observatorio Pyme)

Sin embargo, si bien hay un problema del lado de la oferta, también es cierto que en los últimos años las PyME se han transformado en un cliente fundamental para los bancos, contradiciendo en parte el pensamiento que considera a las PyME un cliente poco atrayente para el mercado financiero. En este sentido, los bancos han aumentado los productos y los servicios –también no bancarios- a favor de las *pequeñas y medianas* empresas.

Asimismo, también del lado de la demanda hay fuertes limitaciones, ya que una parte importante del empresariado directamente no solicita créditos bancarios. No obstante, hay que resaltar que recientemente ha crecido el financiamiento bancario como fuente de las inversiones de las PyME industriales.

Es necesario que tengan más iniciativa y programas para favorecer el financiamiento bancario y el acercamiento entre el mundo empresarial y el sector bancario.

³³ (Inversiones y acceso al financiamiento, Observatorio Pyme)

El insuficiente desarrollo del sistema bancario y financiero argentino no es un problema reciente, pero sí bastante anómalo si se lo compara con países vecinos. En este sentido, Chile y Brasil, por ejemplo, en las últimas décadas, vieron crecer de forma gradual su sistema financiero, a diferencia de nuestro país. Esto influye negativamente sobre la posibilidad de acceso al crédito y al financiamiento por parte de las empresas, en particular de las PyME. ³⁴ (Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial)

En este sentido, si bien las fuentes de financiamiento externas a las empresas mostraron mejoras, todavía las medidas y los instrumentos vigentes no son suficientes para satisfacer la demanda de crédito de las firmas. De hecho, el 27% de las PyME industriales tiene algún proyecto frenado por falta de financiamiento bancario. (Inversiones y acceso al financiamiento, Observatorio Pyme)

La falta de información

Para alguna de las Pymes que solicitan Financiamiento muchas veces terminan siendo ilusiones ya que los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento, y para otras Pymes se plantean oportunidades que por no llegar a interiorizarse en el tema las pierden. Allí se plantea el problema del crédito y la falta de información.

La falta de información sobre los proyectos de las Pymes, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés. Las Pymes, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; ésto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas. Por tanto, muchas veces la utilización del crédito bancario por parte de las Pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia

³⁴ (Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial)

de información.³⁵ (Eliminando barreras:El financiamiento en las Pymes de America Latina. Carlos Farrera)

2.8 Hipotesis

De lo expuesto anteriormente surgen las siguientes hipótesis a contrastar en esta investigación:

Hipótesis 1: Las Pymes industriales utilizan siempre el financiamiento interno como una alternativa rápida para poder concretar sus proyectos. Sin las limitaciones del financiamiento externo, pero asumiendo los riesgos que conlleva.

Hipótesis 2: Las Pymes industriales utilizan el financiamiento externo, ya que ofrece distintas alternativas para acceder al crédito y concretar los proyectos. Con la particularidad de las limitantes que deben afrontar y analizar para obtener o no el financiamiento buscado.

CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1 Población y muestra

Población: Pymes industriales del Polígono industrial de Berisso.

Muestra: Se seleccionaron 27 empresas industriales del total de la población

3.2 técnicas e instrumentos para la recolección de datos

Para el análisis de la muestra de este trabajo de tesis, se realizó la encuesta y se considero como unidad de análisis, toda Pyme industrial ubicada en el predio del Polígono. Con la característica que pertenezca a la rama industrial “Sector maquinaria y equipo”; las encuestas se realizaron en el mes de noviembre 2017.

El tipo de muestreo es probabilístico dado que todos los elementos tienen la probabilidad de ser seleccionado.

Las Pymes que cumplen con la característica descrita anteriormente son un total de 28 empresas dentro del Polígono.

³⁵ (Eliminando barreras:El financiamiento en las Pymes de America Latina. Carlos Farrera)

Con la aplicación de la fórmula, el número de encuestas necesarias para la obtención de una muestra con nivel de confianza del 95% es de 27 encuestas.

Grafico nº 5

Ecuación Estadística para Proporciones poblacionales

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza deseado

p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)

q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)

e= Nivel de error dispuesto a cometer

N= Tamaño de la población

Margen: 5%

z: Nivel de confianza: 95%

N: Población: 28

n: Tamaño de muestra: 27

Con este resultado, se aplica la técnica de censo (estadística), ya que no se trabajaría sobre una muestra, sino sobre una población total.

El instrumento que se utilizó durante la aplicación de la técnica de la encuesta autoadministrada, fue el cuestionario. Este permitió obtener información general, directa y objetiva de los informantes con preguntas puntuales y específicas sobre el tema.

Con respecto, a las preguntas del cuestionario, estas constan de una serie de afirmaciones y observaciones, de tal manera que el sujeto encuestado expresa su parecer marcando con una equis (x) en el espacio respectivo que se corresponda con su opinión.

3.3 Plan de recolección y procesamiento de datos

En el mes de noviembre 2017 se realizó una encuesta al total de Pymes industriales del Polígono Industrial de Berisso que conformaba un cuestionario con las siguientes variables y contenidos:

- **Financiamiento:** Tipos de fuentes de financiamiento utilizadas. Diferentes formas que tienen las mismas para acceder al financiamiento mas conveniente según requerimiento de cada Pyme.
- **Financiación estatal**
- **Operatoria bancaria** y existencia de barreras por parte de estas entidades.
- **Utilización de bancos** por parte de las Pymes.

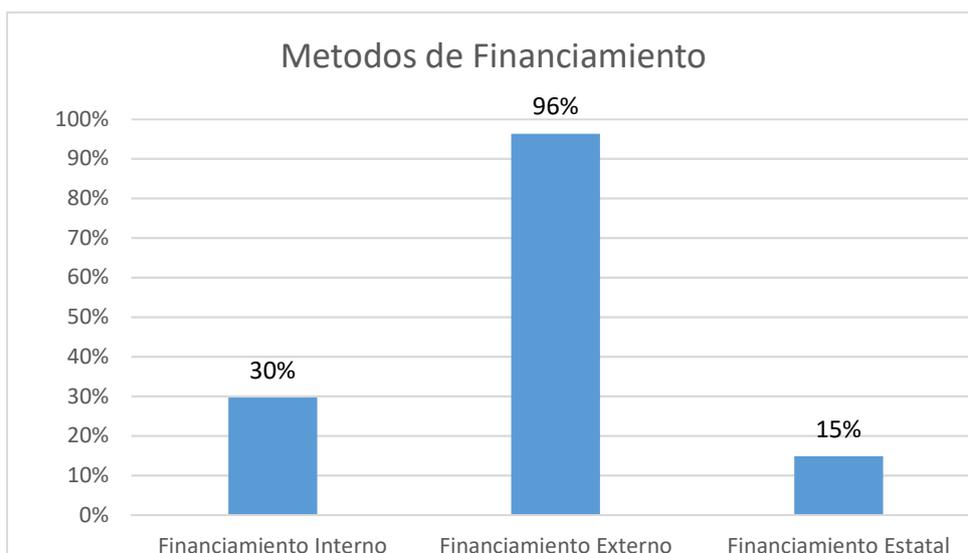
Los datos obtenidos fueron procesados de manera de obtener la información necesaria para la toma de decisiones.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Fuentes de Financiamiento

A continuación, como esta expresado gráficamente se presentan los resultados de las tres formas conocidas y utilizadas por estas Pymes. El 96 % utiliza el financiamiento externo, luego el 30% financiamiento interno y por ultimo con el 15 % el financiamiento estatal. Seguidamente se explicaran los resultados de las opciones que tiene cada fuente y mas utilizadas por estas pequeñas empresas. Es una pregunta de respuesta multiple, dado que los datos no suman el 100 %.

Gráfico 6



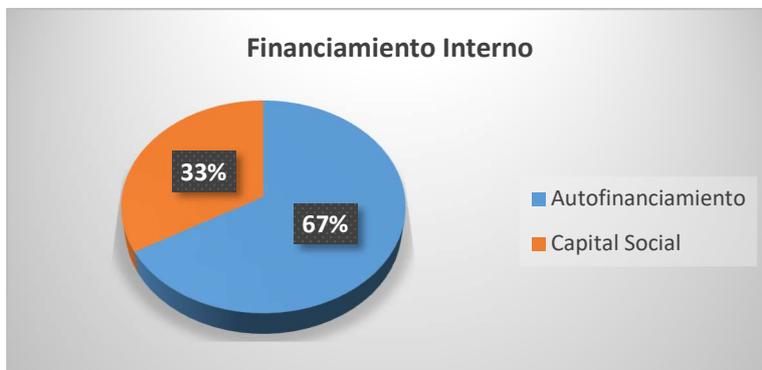
Elaboración Propia

4.1.1 Financiamiento Interno

Esta forma de financiamiento se refleja en los resultados de la encuesta como la segunda más utilizada. El dueño de la PyME lo realiza con entusiasmo conservador en la dirección de la empresa prefiriendo financiar el crecimiento con capital propio y haciendo mención del temor de asumir riesgos crediticios frente a la incertidumbre económica y política del país. Por lo tanto, se rechaza la **Hipotesis 1**, ya que no es la única utilizada y además en proporción menor a las otras formas de financiarse.

Solo el 33 % se financia internamente y dentro de ella estas son las más utilizadas:

Gráfico 7



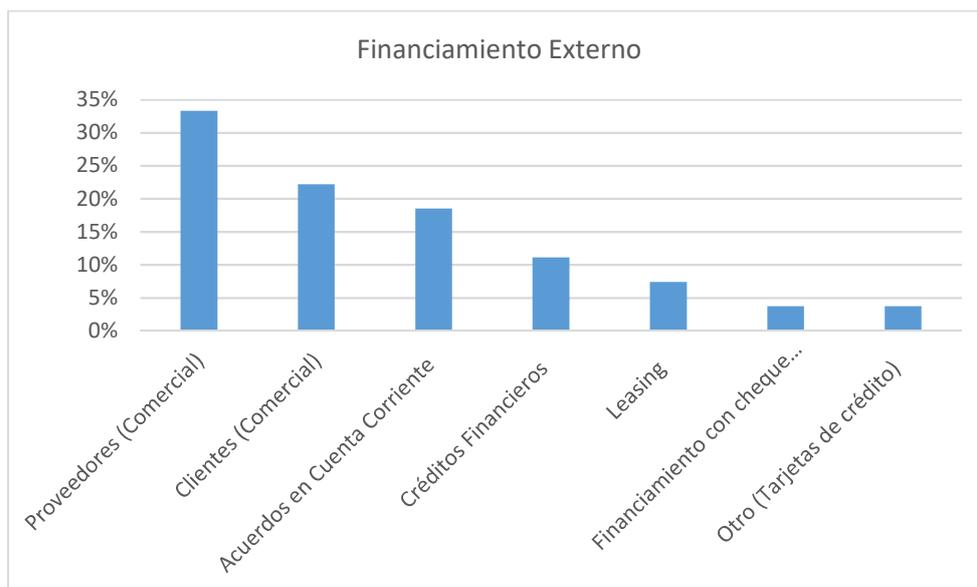
Elaboración Propia

4.1.2 Financiamiento Externo

Esta forma de financiamiento se refleja en los resultados de la encuesta como la más utilizada.

Se consultó cuales usaban más:

Gráfico 8



Elaboración Propia

Financiamiento comercial a través de proveedores 33 %: Las PyME mencionan que es uno de los mejores financiamientos ya que el mismo empresario presiona para obtener por parte de sus proveedores mayores plazos, prolongándolos lo más posible, pagando con cheques diferidos. Muchas veces no se respetan los plazos obtenidos y como no cobran intereses suele ser uno de los más preferidos.

Financiamiento comercial a través de clientes 22 %: Las empresas que llevan a cabo este método sostienen que es un porcentaje que anticipa el cliente a cuenta de servicios o entregas de bienes. Generalmente cuando el proceso productivo demora mucho tiempo se acuerda con el cliente esta condición. Y este como respaldo del anticipo le pide a cambio un seguro de caución por anticipo financiero.

La póliza la emite la PyME que recibe la orden de pedido, se la entrega al cliente y este recién la devuelve cuando se terminó por cumplir la orden de compra.

Financiamiento a través del Banco:

- ❖ Acuerdos en Cuenta Corriente 19 %
- ❖ Créditos Financieros 11 %
- ❖ Leasing 7 %
- ❖ Financiamiento con cheque de pago diferido 4 %
- ❖ Otro (Tarjetas de crédito) 4%

Para acceder a estos tipos de beneficios bancarios deben presentar documentación al banco y los ultimo Estado Contables, es una calificación bancaria que se va renovando cada año.

La utilización de estas líneas dentro de la calificación bancaria es diferente para cada PyME, es por eso por lo que de acuerdo con los porcentajes las mismas se limitan a utilizarlo y eligen por preferencia que les conviene más.

El **acuerdo en Cuenta Corriente** les reduce la pérdida de tiempo ya que no requiere presencia en la sucursal para cubrir saldos y a su vez reduce la devolución de valores por falta de fondos, es un mecanismo práctico y el más utilizado.

Quien accedió a un **Leasing**, no dejó de mencionar las ventajas impositivas y las tasas de interés respecto de otras líneas crediticias. También fue de fácil otorgamiento y con requisitos accesibles, ya que el bien es adquirido por el banco. Por lo tanto, es más sencillo el mecanismo de resguardo para la entidad en caso de que el cliente incumpla con sus compromisos.

Los bienes adquiridos en Leasing por estas Pymes, fueron equipos de transporte, logísticos y automotores. Ésto no forma parte del patrimonio de la empresa y es otra ventaja como el IVA que se financia en cuotas.

Por último, el banco se encarga de realizar todo el trámite con el proveedor elegido por el cliente y con la compañía de seguros. Ésto le facilita las cosas al comprador, más allá de que todas las condiciones se fijan en el momento inicial, lo que le evita sorpresas futuras.

Con respecto al instrumento **cheque de pago diferido**, los entrevistados sostienen que se encuentra dentro de la calificación aprobada por el banco y es por ello por lo que es una herramienta disponible y ventajosa ya que es un financiamiento asegurado.

En cuanto al uso de **tarjetas de crédito corporativas**, se observó que mediante las mismas se administran y se controlan los recursos con responsabilidad. Esta forma de financiamiento es mayormente utilizada para agilizar y controlar gastos de viajes y representación de sus ejecutivos y éstos poder pagar servicios (restaurantes, hoteles, aerolíneas, etc.), pago a proveedores, compras de artículos de oficina, cómputo y comunicaciones (celulares).

El **crédito financiero** se encuentra disponible en los principales Bancos públicos y privados del país, con un régimen de bonificación de tasas, el cual está relacionado con la Circular del banco central: Línea de créditos para la Inversión Productiva. Ésto es lo que se conoce como tasa subsidiada.

Quienes accedieron al crédito, lo comentaron como beneficio ,y como desventaja el pedido de información y el acceso al crédito por parte de los bancos.

4.1.3 Financiación Estatal

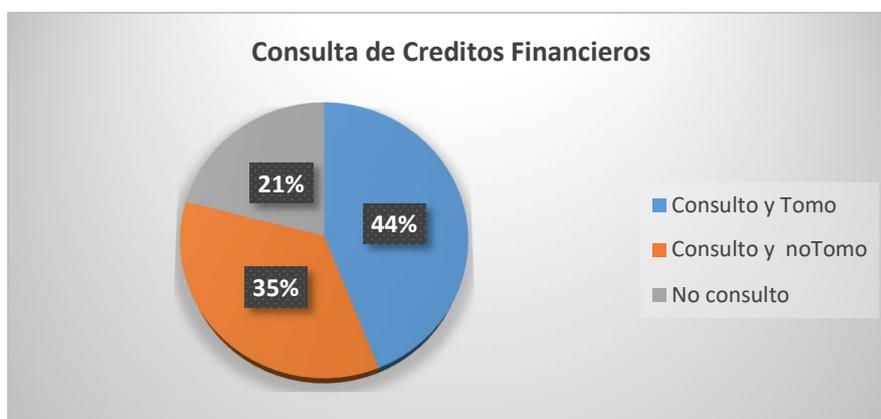
Solo el 15% Pymes de la encuestadas se financian con el Estado. El resto no tiene la suficiente información y desconocen los programas que ofrecen para las Pymes industriales.

Quienes sí trabajan con el Estado, llevan a cabo el programa con la ayuda de un formulador (Gestor) y del contador de la PyME, ya que se preparan rendición de gastos que pueden ser aprobados o no por el Ente estatal. Los programas a los que accedieron, no son financiados por el 100 % ,sino parte de esto y generalmente son para la prueba o desarrollos de nuevos productos a lanzar al mercado. Todos coincidieron estar satisfechos, ya que suele ser una herramienta de saber usarla muy útil para este tipo de proyectos.

4.2 Información Operatoria Bancaria

La obtención de crédito está sujeta como mencionamos antes a la calificación crediticia que aprueba el Banco. Consecutivamente el próximo gráfico muestra el resultado de cuantos tomaron créditos financieros:

Gráfico 9



Elaboración Propia

Otro de los puntos consultados, fueron los requisitos solicitados en cuanto a documentación e información requerida para la obtención de financiamiento bancario. Quienes tomaron crédito ,sostuvieron que era complejo el acceso.

Si bien se tiene en cuenta la carpeta crediticia, también se piden otras documentaciones, como una garantía que una PyME muchas veces no cuenta con un inmueble a nombre suyo.

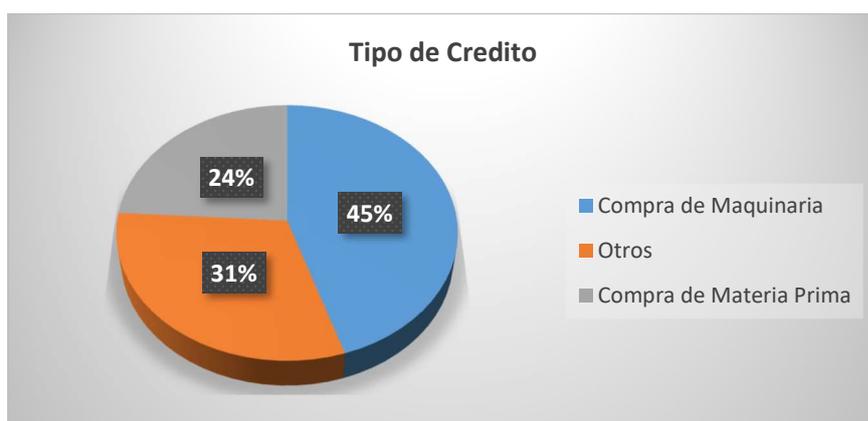
Otro de los puntos para tener en cuenta, es que estas pequeñas empresas pueden tener poca antigüedad en el mercado, reconocen percibir rechazo cuando piden un crédito, los trámites son más lentos o también les ofrecen mucho menos de lo que necesitan. Esto confirma que las instituciones bancarias valoran más a las empresas con mayor historia.

También algunas Pymes no cuentan con personal especializado y ésto dificulta el acceso al financiamiento bancario. Por lo tanto, no hay personal que se dedique exclusivamente a buscar el crédito más accesible o dedicarse a la información pedida, ya que también cumplen varias funciones dentro de la empresa.

La otra pregunta se refería al tiempo de adjudicación. Rotundamente coincidieron en que fue de forma lenta, y aún más teniendo calificación crediticia al día y no vencida, se demoraban excusándose que habría que actualizar la carpeta para contar con un nuevo crédito.

Los motivos por los que solicitaron el crédito fueron:

Gráfico 10



Elaboración Propia

Los porcentajes representados muestran que el destino más elegido fue el de “Compra de Maquinaria” con el 45%, le sigue el rubro “Otros” con el 31%, éste comprende créditos por Bienes de Uso, ampliación de la empresa o renovación de esta. Y por

último tenemos la “compra de materia prima” 24%. Como ya se mencionó anteriormente, si bien algunos de los créditos fueron pedidos, otros aprovecharon las Líneas de crédito a tasas subsidiadas ofrecidas por los ejecutivos de cuentas del banco al cual pertenecía la PyME.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Las Pymes Industriales son una de las principales impulsoras del desarrollo económico del país. Son fuentes generadora y proveedoras de grandes empresas. Para un mercado exigente y cambiante es importante saber sus formas de financiarse. De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En desigualdad con las grandes empresas, que tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

En el presente trabajo se describieron las distintas formas de financiamiento que utiliza una Pyme Industrial para poder llegar a concretar sus proyectos, aún con los impedimentos que puedan tener para acceder a un crédito externo.

En el estudio de campo se confirma la **Hipótesis 2**. Se llega a la conclusión, que actualmente la financiación comercial es la más utilizada, siguiéndolo el Financiamiento con el Banco. A su vez, se observa que las empresas suelen mantener relación con las entidades bancarias, pero muchas veces se ven afectados por ciertos factores.

Los factores que intervienen en esta relación se deben principalmente a los excesivos requisitos (muchas veces complejos), a las tasas altas y a la burocracia que presentan los bancos a la hora de determinar el otorgamiento de créditos.

En este caso se observa que algunas Pymes no consultaron por créditos, no porque no tuvieran necesidad, sino porque no confían lo suficiente en las entidades, o son

empresas que no cuentan con personal adecuado para relevar y cumplir con la documentación requerida.

En cuanto a los requisitos que se les exige para el otorgamiento del crédito, las empresas mencionan que los tiempos suelen excederse más de lo habitual, por más que éstas tengan una calificación crediticia aprobada.

Más allá de todo lo que significa pedir un crédito, concuerdan que aprovechan las Líneas de crédito subsidiadas por el Estado, ya que las tasas son más bajas y hoy tanto los bancos Públicos como los Privados las ofrecen.

Resulta de importancia destacar también la utilización de otros instrumentos que ofrece el banco como el acuerdo en cuenta corriente, cheques de pago diferido, tarjetas de crédito que con estos se resuelven situaciones transitorias de iliquidez que se pueden generar por la operatoria de la empresa. También el leasing muy utilizado por las ventajas impositivas y las tasas de interés respecto de otras líneas crediticias.

El Financiamiento estatal también toma partido, pero en menor proporción. Algunas Pymes aprovechan los programas que el Ministerio de Industria les ofrece. Sin embargo, la mayoría los desconoce y en parte el personal no suele estar lo suficientemente capacitado para presentar la formulación de los proyectos ante la administración pública y deben necesariamente recurrir a consultores o formuladores externos.

Aduciendo al Objetivo general de la presente tesis podemos decir que existen proyectos en proceso, atrasados y algunos se encuentra hasta cancelados por encontrarse con todas las limitaciones. Esto impacta ya que tienen la necesidad que se les presenta para poder seguir siendo competitivas o con mas aun seguir subsistiendo en el mismo mercado exigente y cambiante.

Existe un pequeño pesimismo por parte de las empresas hacia el Financiamiento externo (Bancario- estatal), pero a su vez reconocen que dependen en grandes medidas del crédito, de los productos que ofrecen para financiar sus proyectos y crecer económicamente.

Sin embargo, la relación entre Pymes - Bancos - Estado fue evolucionando a lo largo del tiempo, pero todavía existen falencias que hacen que esas relaciones se extingan,

nunca existan o terminen condicionando el desarrollo futuro de estas pequeñas empresas.

5.2 Recomendaciones

Es necesario contar con instituciones eficientes que brinden certezas respecto de los criterios y plazos. Un plan de incentivos para que las instituciones públicas en conjunto con el sector privado financiero puedan fomentar la producción y expansión de las pymes. Al mismo tiempo, que éstas tengan un rol más participativo para acercarse a los bancos y explorar otros instrumentos financieros para poder cumplir con los proyectos que lleven a cabo.

Es imprescindible llevar adelante un fuerte trabajo de difusión, asesoramiento, asistencia y acompañamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. A través del trabajo del sector público en articulación con las cámaras sectoriales y regionales debe trabajarse para darle visibilidad a los instrumentos disponibles y diseñar otros que permitan fomentar la producción, generando más y mejores puestos de trabajo.

ANEXO

Formato de encuesta utilizada:

Encuesta de Fuentes de Financiamiento			
Pymes industriales-Poligono Industrial Berisso			
<i>Marcar con X</i>			
1	Metodos de Financiamiento	SI	NO
	Financiacion Interna		
	Financiacion Externa		
2	Financiamiento interna	SI	NO
	Autofinanciación		
	Reservas		
	capital social		
	otra		
3	Financiamiento externo	SI	NO
	Creditos financieros		
	Acuerdos en cuenta corriente		
	Descuento y compra de FC		
	Financiamiento con CPD		
	Leasing		
	Tarjetas de credito		
	Comercial (A traves de proveedores)		
	Comercial (A traves de clientes)		
4	Financiamiento Estatal	SI	NO*
	Estado para PyMEs?		
	Es financiado por el 100%?		
	Le costo acceder al mismo?		
	Esta Satisfecho?		
5	Informacion Operatoria Bancaria		
	Averiguo por creditos	Averiguo y tomo	Averiguo y no tomo
			No averiguo
	Tipo de credito	Compra de maquinaria	Compra MP
	Creditos financieros		Otros
	Requisitos solicitados	Sencilla	compleja
	Informacion		Muy compleja
	Tiempo de adjudicacion	Rapido	Lento
			Muy Lento

* En caso que la respuesta sea que NO saltar a la opcion 5

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (2012). *El concepto y la clasificación de Pyme en América Latina*.
- (2016). *Informe CAME*.
- PRODUCCIÓN INDUSTRIAL / Caída en Pymes. (2017). *Sindical federal*.
- Agencia nacional de Promoción científica y tecnológica. (s.f.). Obtenido de <http://www.agencia.mincyt.gov.ar/frontend/agencia/convocatoria/18>
- Alonso, C. A. (2013). *Relevamiento sobre la realidad*. IERALPYME Fundación Mediterránea.
- Ambito.com, F. G. (16 de 07 de 2014). (F. Galizia, Ed.) *Francisco Galizia para Ambito.com*, pág. www.ambito.com.
- Bcba. (s.f.). <http://www.bcba.sba.com.ar>. Obtenido de <http://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/instrumentos/>
- Canto, A. v. (2012).
- Centrocepa: Esperando el derrame, E. a. (2016).
- Cepyme, f. d. (s.f.). *Fuentes de financiación*.
- Chequeado, L. d. (s.f.).
- Circulante.com, D. c. (s.f.).
- Con tu negocio, M. c. (s.f.). *La importancia del crédito comercial para las Pymes*.
- Farrera, C. (s.f.). *Eliminando barreras: El financiamiento en las Pymes de América Latina*.
- Financiación a corto Plazo, B. G. (s.f.).
- (s.f.). *Informe 2015/2016. Evolución reciente, situación actual y desafíos para el 2017*. Observatorio Pyme.
- monografias.com padron, Yoania castillo*. (s.f.).
- Mundial, B. (s.f.). *Indicadores del desarrollo mundial*.
- Observatorio, P. (s.f.). *Inversiones y acceso al financiamiento*.
- Pyme.net, E. (s.f.). *Ventajas y desventajas de la financiación propia*.
- Sepyme, S. P. (s.f.). *Observatorio de empleo y dinámica empresarial & Pyme*.
- terceros.com, c. d. (s.f.). *¿Qué es el descuento de cheque?*
- (s.f.). *Tesis Martín Porta*. Mar del Plata: Universidad Fata.
- Tesis, B. M. (2008). *Leasing: "Una alternativa de financiamiento"*.
- tesis, F. L. (2012).
- Valores, C. n. (s.f.). *Portal Pyme*.

Páginas Web:

- Bolsa de Comercio de Buenos Aires: www.bcba.sba.com.ar
- Subsecretaria de la Pequeña y Mediana Empresa: <http://www.industria.gob.ar/secretaria-pyme/>
- Ministerio de Industria: <http://www.industria.gob.ar>
- Banco Supervielle: <http://www.supervielle.com.ar/> Banca Empresas
- Ley 24.467. Ley de Pequeñas y Medianas Empresas
- Ley 25.300. Ley de fomento para la pequeña y mediana empresa
- Sepyme Resolución 11/2016
- Sepyme Resolución 357/2015