



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN

Escuela de economía y negocios.

Las PyMEs de San Martín y su relación con los instrumentos de financiamiento.

“Conocimiento de los instrumentos financieros
en el partido de General San Martín en el 2019”.

Tesis presentada para cumplir con los requisitos finales para la obtención
del título de Licenciado en Administración y Gestión Empresarial.

Alumnos:

De Los Santos Yesica – yes.santos03@hotmail.com

Di Mascio Esteban – esteban.dimascio@hotmail.com

Di Mascio Nicolás – nicolas.dimascio@hotmail.com

Tutor: Licenciado Barrés Sergio.

San Martín, 12 de diciembre 2019.

Agradecimientos.

Nos gustaría agradecer en principio a nuestras familias y amigos que nos han apoyado y acompañado desde nuestros primeros pasos en este exhaustivo, pero feliz camino hacia la formación profesional. De una manera u otra han sido un gran pilar de motivación y persistencia frente a algunos traspiés y frustraciones, pero también han disfrutado con la misma intensidad nuestras alegrías.

Queremos hacer una mención especial a nuestro profesor de carrera y Tutor Sergio Barrés quien nos brindó apoyo y conocimiento a lo largo de todo este trabajo y quien, junto con Alfredo Buglioni, nos facilitaron el primer contacto con las PyMEs y bancos del partido para iniciar nuestro trabajo de campo.

También a todos los representantes y colaboradores de las empresas que hemos visitado. Nos han recibido muy amablemente y brindado toda su experiencia y conocimiento para poder desarrollar la parte clave del presente trabajo superando con creces nuestras expectativas de investigación.

Por último y no menor a la Universidad y a cada uno de los profesores que nos ha formado a lo largo de la carrera. Sin duda el rol que han tenido durante todos estos años tienen marcadas consecuencias en nuestras vidas y afirman cada día nuestro interés en la carrera que hemos elegido.

Índice.

Palabras claves.	- 5 -
Resumen.	- 6 -
Introducción.	- 7 -
Objetivos.....	- 9 -
Marco teórico.....	- 10 -
¿Qué se define como financiamiento?	- 10 -
Teorías de financiamiento.	- 11 -
Teoría de Modigliani y Miller.....	- 11 -
Teoría del Trade Off.	- 13 -
Teoría del Pecking Order.	- 13 -
Instrumentos financieros.	- 15 -
El rol de las pequeñas y medianas empresas.....	- 32 -
Definición y clasificación.....	- 32 -
Contexto de las PyMEs en Argentina.	- 36 -
El partido de San Martín, la relación de las PyMEs y su territorio. .	- 39 -
Metodología de investigación.	- 54 -
Análisis de los datos.	- 58 -
El sector empresarial y su relación con el mercado financiero.....	- 58 -
Conclusiones.....	- 72 -
Anexos.....	- 76 -
Anexo I: modelo de entrevista para PyMEs	- 76 -
Anexo II: modelo de entrevista para bancos.	- 77 -
Bibliografía.....	- 78 -
Netgrafia.....	- 80 -

Índice de cuadros, gráficos y tablas.

Cuadro 1: estructura sectorial del PBI, 1993-1998 vs. 2003-2007	- 38 -
Cuadro 2: tipología de territorios	- 42 -
Gráfico 1: esquema cheque de pago diferido	- 22 -
Gráfico 2: esquema fideicomiso financiero	- 28 -
Gráfico 3: esquema factura de crédito electrónica	- 30 -
Gráfico 4: PyMEs registradas por industrias.....	- 39 -
Gráfico 5: industrias.....	- 59 -
Gráfico 6: tamaño de las PyMEs	- 60 -
Gráfico 7: instrumentos financieros	- 63 -
Gráfico 8: elección de financiamiento	- 67 -
Tabla 1: puestos de trabajo por industria.....	- 61 -

Palabras claves.

- Financiamiento.
- PyMEs (Pequeñas y Medianas Empresas).
- Entidades financieras.
- Inversión.
- Partido de General San Martín.

Resumen.

El presente trabajo busca determinar y analizar las fuentes de financiamiento utilizadas por las pequeñas y medianas empresas (PyME) en el partido de General San Martín, provincia de Buenos Aires. La investigación está orientada fundamentalmente a indagar e interpretar la relación existente entre el empresario y las estrategias de financiamiento.

El enfoque del estudio es cualitativo a partir de una investigación de tipo descriptiva con un trabajo de campo basado en entrevistas abiertas, donde el entrevistado tiene la posibilidad de expresarse libremente. Esto nos permite analizar, interpretar y contrastar los resultados con las diferentes fuentes de financiamiento.

A partir de los resultados obtenidos, constatamos que en las PyMEs son los propietarios quienes deciden las fuentes de financiamiento, dado que en su gran mayoría también son los administradores de las mismas debido a que en este tipo de organizaciones no se distinguen niveles jerárquicos. Es por este motivo que nuestra investigación también procura desarrollar y exponer alternativas que permiten asumir de forma adecuada el riesgo que representa la toma de decisiones sobre el proceso de financiamiento.

Introducción.

Las pequeñas y medianas empresas (PyME), independientemente del sector, son esenciales para la economía de nuestro país ya que representan una parte importante del motor empresarial y son una importante fuente de generación de empleos (Braidot & Soto, 1999).

Un aspecto que se considera importante para el desarrollo de estas empresas es el conocimiento, acceso y utilización de los instrumentos y recursos financieros, puesto que el conocimiento y el análisis de las distintas alternativas es clave para la toma de decisiones que le permitan a la empresa un desarrollo competitivo y sostenido en el mercado.

En este contexto, nuestro trabajo de campo se desarrolla en el partido de General San Martín por su estructura fuertemente industrial formada esencialmente por PyMEs dedicadas a la industria y al comercio, dentro de las cuales se destacan los rubros textiles, metalúrgicos, construcción y automotriz, como base de su estructura económica. (Déntice, López, & Busellini, 2014).

Por lo general, este tipo de empresas inician sus actividades sin el capital suficiente para asegurar su subsistencia. Por sus características naturales, presentan una gran dificultad a la hora de obtener financiamiento, ya sea para iniciar operaciones, invertir en nuevos proyectos o simplemente mantenerse dentro del mercado. Aún con la existencia de instituciones dedicadas específicamente para el apoyo de este sector, es conocido que pocas veces el pequeño empresario logra construir una sólida estructura financiera. (Braidot & Soto, 1999).

La falta de financiamiento adecuado, sumado a la coyuntura actual del país, constituye uno de los principales problemas que enfrenta el sector. A pesar de la existencia de fuentes de financiamiento, en considerables casos, los pequeños y medianos empresarios no acuden a ellas. Esto se debe, en muchos casos, a la falta de conocimiento sobre los distintos instrumentos y de las instituciones que lo facilitan, como así también la falta de interés o simplemente por no contar con una trayectoria crediticia, solvencia económica y garantías suficientes.

Entendemos que conocer el proceso y a qué instituciones acudir para poder acceder a los diversos instrumentos con el fin de desarrollarse y sostener su crecimiento, facilita la sustentabilidad a largo plazo de las PyMEs.

En ese sentido, el municipio de San Martín, a través de diferentes organismos han adoptado a lo largo del tiempo distintas medidas para apoyar a

las empresas, en especial en la actualidad donde la economía argentina se encuentra en un momento de crisis.

Partiendo de lo expuesto anteriormente, el presente trabajo de práctica profesional procura determinar el tipo de instrumento de financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas, así como el grado de conocimiento y las dificultades en el acceso a los mismos, en el partido de General San Martín.

Objetivos.

El propósito de este trabajo es realizar un trabajo de campo exploratorio respecto de la relación existente entre las PyMEs del partido de General San Martín y los distintos instrumentos de financiamiento disponibles en las entidades financieras. En este sentido, procuramos que los empresarios nos expresen el grado de conocimiento de los distintos instrumentos disponibles, así como también de los criterios que adoptan las empresas a la hora de tomar financiamiento, de los usos, así como de cuáles son las trabas que tienen que sortear para lograr su aprobación en concordancia con las exigencias impuestas por los distintos agentes y sin dejar de lado el contexto económico del país.

Comenzamos describiendo la importancia del financiamiento de las empresas y las principales teorías que lo fundamentan investigando también, a partir de fuentes secundarias y entrevistas, los principales instrumentos financieros disponibles en la actualidad para las empresas, así como su esencia y características técnicas.

Dado que trabajamos con empresas del partido de San Martín, un municipio con una impronta netamente industrial y conocido como “Capital Nacional de la Industria”, caracterizamos el territorio a partir de pensarlo como variable económica y señalando las diferentes políticas adoptadas en el tiempo en relación a las PyMEs por considerarlas importantes. Esto nos permitió entender el contexto de muchas respuestas y comentarios que nos fueron haciendo los empresarios encuestados.

A pesar de no constituir el principal objeto de nuestro trabajo, pero con el objetivo de ampliar nuestro conocimiento y poder contrastar con las respuestas recibidas, también entrevistamos algunos gerentes de las entidades financieras del municipio, lo cual enriqueció nuestra investigación.

Finalmente, con todo el material procesado a partir del análisis de la información relevada a través de las entrevistas, planteamos algunas ideas y/o alternativas que creemos pueden llegar a ser un aporte de utilidad que anhelamos llegue a las personas pertinentes con el fin de generar un cambio positivo para las PyMEs de San Martín.

Marco teórico.

¿Qué se define como financiamiento?

Lo primero que debemos saber antes de introducirse en este trabajo es ¿qué es el financiamiento y cuál es su importancia? Se puede definir como: “La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta”. (Perdomo, 1998, pág. 207)

La combinación de los recursos financieros que eligen las empresas define la estructura de capital de cada una de ellas para afrontar su actividad diaria. Dato no menor ya que para su crecimiento y desarrollo requieren invertir en, por ejemplo, maquinarias, herramientas y nuevas tecnologías lo que permite aumentar su capacidad productiva, diversificar su producción y abarcar mercados nuevos, entre otros. Sin el financiamiento las PyMEs se verán estancadas sin opción al progreso y crecimiento de su actividad.

Esta estructura de financiamiento de las empresas se basa esencialmente en dos grandes pilares, la fuente y duración. Cuando hablamos de fuente se hace referencia a si el capital es propio o de terceros. Las primeras, también conocidas como fuentes internas, son aquellas que se producen por el funcionamiento del negocio. En cambio, las externas pueden ser aportes de los propietarios o el ingreso de un nuevo socio, capital de riesgo, instituciones financieras, entidades no financieras, Estado, entre otros. Asimismo, la selección de las distintas fuentes de financiación tiene consecuencias en el corto, mediano y largo plazo dependiendo de cuál sea la necesidad de la organización.

El financiamiento es justamente lo que permite a las empresas adquirir activos y cumplir con sus obligaciones. En este sentido, su acceso representa uno de los principales problemas para las empresas y para las PyMEs, que son el objeto de estudio de nuestro trabajo. Esto representa un gran impedimento para que las organizaciones crezcan y se desarrollen, por lo que el sistema financiero nacional resulta ser un actor fundamental en el diseño de instrumentos de financiamiento que se adapten a las necesidades y demanda de las empresas.

Teniendo en cuenta estas premisas, el financiamiento resulta ser un factor clave para el desarrollo y evolución de los procesos productivos y comerciales. En gran medida, depende de ello la expansión y la decisión de nuevos emprendimientos de las pequeñas y medianas empresas en el municipio de San Martín.

Teorías de financiamiento.

Existen diferentes teorías respecto del financiamiento que pueden elegir las empresas, las cuales buscan determinar cuál es la que ofrece un mejor resultado considerando todas las variables.

Teoría de Modigliani y Miller.

La teoría de Modigliani-Miller da comienzo al pensamiento moderno en cuanto a la financiación empresarial. Ambos autores galardonados con el Premio Nobel en Economía, redactaron la primera teoría aceptada sobre financiamiento y cómo impacta en los resultados de las organizaciones. (Brealey, Myers, & Allen, 2010)

Los autores sostenían que, en los mercados perfectos, sin importar las decisiones que se tomen sobre el modo de financiamiento, el valor de la compañía no se ve afectado. En otras palabras, el valor de la empresa siempre será el mismo independientemente si el capital se obtiene mediante recursos propio, emisión de acciones o por la obtención de un préstamo. Es por ello que también se conoce a esta teoría como “El principio de irrelevancia de la estructura de capital”.

En esta teoría se mencionan dos proposiciones claves a la hora de financiar una empresa. La primera de ellas establece que el valor que tiene una compañía no se puede modificar dividiendo sus títulos, sino que su valor está determinado por los activos reales que posee. Modigliani lo ejemplifica como el caso de la pizza: si se corta una pizza en 4, 8 u 16 o “X” porciones, su tamaño sigue siendo el mismo, no ha cambiado, solamente lo hace la forma en cómo se divide.

Para que esta proposición se cumpla se deben corroborar los siguientes supuestos:

- Libre de impuestos.
- No existen costos de insolvencia.
- Los mercados son perfectos y completos.
- Costos nulos de transacción.
- La gerencia maximiza la riqueza del accionista.
- La Información simétrica y completa

Por otro lado, la segunda proposición se plantea bajo dos escenarios; uno con impuestos y el otro sin impuestos.

1. Sin impuestos.

En este escenario se establece que la estructura de capital no afecta a la empresa. Cuanto mayor sea la ratio de endeudamiento (deuda/capital), la rentabilidad esperada del capital de una empresa aumenta. Esto se debe a que el riesgo para los accionistas es superior en una empresa apalancada. En otras palabras, a medida que se incrementa la razón deuda-capital de la empresa, la tasa de rendimiento que pueden esperar recibir los accionistas por sus acciones se acrecienta.

Lo que ocurre es una compensación entre mayor riesgo-mayor rendimiento y viceversa. Los accionistas pueden ser indiferentes a un mayor apalancamiento si éste incrementa el rendimiento que esperan, debido a que cualquier incremento en el rendimiento esperado se compensa con un incremento en el riesgo y, por lo tanto, en la tasa de rendimiento que piden los accionistas. Hay que agregar, además, que debe existir el supuesto de que no hay costos de transacción.

2. Con impuestos.

Bajo este supuesto la estructura de capital, por el contrario, si afecta el valor de la empresa. Esto se debe a que los intereses que se deben pagar por las deudas se consideran un gasto cuando se efectúa el cálculo del impuesto a las ganancias, como consecuencia, reducen la base imponible sobre la que se tributará el impuesto.

La relación es que, a mayor endeudamiento, mayores son los intereses que se tienen que pagar y, por lo tanto, el costo de capital medio se ve reducido por medio de los ahorros fiscales. En otras palabras, cuando se determine el resultado de la compañía, todo lo que se pagó como intereses de la deuda, deberá ser descontado de la base imponible, por lo tanto, se pagarán menos impuestos, que en caso de haberse financiado con otra alternativa no sería posible. Esto genera que el costo del capital vía deuda sea menor.

Esta reducción del costo de capital aumentará el valor de la empresa debido a que se reduce el denominador de la ecuación a través del cual se descuentan los flujos de fondo para obtener el valor actual de la empresa.

Teoría del Trade Off.

La teoría del trade-off, también llamada “Teoría Estática”, defiende que las empresas adquieren parámetros de endeudamiento óptimo, es decir, una ratio óptima entre los beneficios del endeudamiento y los costos a los que está asociado con el fin de maximizar el valor de la empresa. La empresa busca el equilibrio entre los costes en que incurriría en el caso de quiebra y los beneficios de emisión de deuda (concretamente de acuerdo al ahorro fiscal y de beneficios de apalancamiento financiero), estableciendo un valor objetivo para el endeudamiento. (Murray & Vidhan, 2007)

A medida que el nivel de endeudamiento de la empresa va en aumento, también lo hacen los beneficios fiscales asociados al mismo (por ejemplo, deducción de impuesto a las ganancias), además de los beneficios conseguidos por el apalancamiento financiero, en consecuencia, se aumentan sus resultados y valor. Sin embargo, a medida que aumenta la deuda, también lo hacen los costes asociados al endeudamiento (por ejemplo, intereses), así como el propio riesgo financiero. De esta forma, la empresa debe ir balanceando el nivel de endeudamiento contra los beneficios fiscales a fin de maximizar su valor y evitar dificultades financieras.

En conclusión, esta teoría reconoce que endeudarse tiene ventajas para la empresa, resultantes del ahorro fiscal que concede, siempre y cuando tenga la capacidad para generar resultados. En contrapartida, llegado a un determinado nivel de endeudamiento, el riesgo de que la empresa sea insolvente aumenta y, consecuentemente, surgen los costes de insolvencia o cesación de pago, influyendo negativamente en su valor. Además de potenciar la existencia de los costes de insolvencia, lleva también a la aparición de “costes de agencia”, debido a la oposición de intereses entre accionistas, dueños o gerentes, incluyendo, los gastos innecesarios o por encima de los de mercado con la intención de salvaguardar sus intereses financieros.

Teoría del Pecking Order.

La teoría del Pecking Order, también conocida como “La teoría de la Jerarquía”, establece que las empresas tienen un orden de prioridad a la hora de financiar sus proyectos determinado por dos variables fundamentales complementaria. Por un lado, los costos de transacción que implica la financiación y por el otro la información asimétrica. (Brealey, Myers, & Allen, 2010)

Analizando la primera variable, la teoría define cada forma de financiamiento tiene diferentes costos de transacción, por lo tanto, la empresa optará por aquella que le genere menos costos.

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de financiarse: capital propio, préstamos bancarios o emisión de acciones. Sin embargo, y siguiendo la línea de “menor costo”, en primer lugar, utilizan el autofinanciamiento, y si este no es suficiente recurre al endeudamiento. Sólo en última instancia recurren a la emisión de acciones. (Meyer, 1994 citado por Salloum & Vigier, 1999).

Más en detalle, la primera forma de financiamiento que genera menores costos es la utilización del capital disponible dentro de la organización ya que utilizarlo no contrae obligación del pago de interés.

En el segundo lugar se encuentran los préstamos bancarios o endeudamiento con entidades financieras que luego de un proceso de evaluación crediticia establecido, se acuerda de antemano de cuánto será el monto, la forma y plazos a devolver el capital adquirido más los intereses.

En tercer y último lugar, está la emisión de acciones que se define como la forma más costosa de financiarse por las variables tiempo y costo. Son procesos de larga duración en el que intervienen muchos agentes hasta que finalmente es llevado a cabo.

La otra variable a analizar es la información asimétrica, una de las principales imperfecciones del mercado de capitales. Esta definición se refiere a que no todos los agentes que brindan recursos financieros tienen la misma información sobre las características o particularidades del proyecto o empresa a financiar.

Dicha diferencia genera un riesgo moral. Lo que busca el prestamista o entidad financiera es minimizar el riesgo y al percibirlo elevado, este tiende a exigir mayor documentación, mayores garantías, a elevar el costo financiero, y, en algunos casos, hasta no conceder el financiamiento. (Stiglitz & Weiss, 1981) Las PyMEs presentan problemas para adquirir crédito, normalmente debido a sus propias características, de ahí viene que presentan una mayor limitación al financiamiento.

Para resumir las tres maneras de financiamiento desde el punto de vista de la información asimétrica en orden de menor a mayor costo podemos decir que la financiación con capital propio es la primera. Son los propios directivos quienes cuentan con mejor información y conocen con exactitud los riesgos y futuros retornos que obtendrán.

En segundo plano, la financiación mediante el endeudamiento, mencionado anteriormente debido a las garantías, tasas de interés, plazos, tipo de amortización, entre otros que pueden ser elevados para reducir riesgos.

Por último, se encuentra la emisión de acciones, ya que los que menos información tienen son los futuros posibles accionistas, por lo que exigirán mayores tasas de rendimiento al no conocer o tener seguridad de sus potenciales retornos.

Instrumentos financieros.

En Argentina existe una cantidad variada de instrumentos de financiación que permite a las empresas decidir, según sus necesidades, cuál de ellos es la mejor elección para lograr los objetivos de la organización.

Autofinanciamiento.

El primer instrumento de financiación utilizado por los emprendedores y/o empresarios es el autofinanciamiento. Tal como su nombre lo indica, consiste en que uno mismo se auto financie a través de los recursos generados internamente a partir de su actividad habitual. Esto puede que se utilice para adquirir nuevos inmuebles, rodados, ampliar la cadena de producción, renovar maquinarias, aumentar reservas a partir de las utilidades obtenidas en el ejercicio contable, entre otros.

Dada la limitación de obtención de capital de terceros bien para iniciar un nuevo proyecto, esta metodología de financiamiento suele ser la más óptima y en la mayoría de las ocasiones la única. Esta situación asimismo se asemeja, debido a la burocracia de las entidades prestantes, en empresas que ya se encuentran en funcionamiento y buscan desarrollar e innovar nuevos productos o servicios como también mejorar de acuerdo a las necesidades que se presentan a lo largo del ciclo de vida de la organización.

Un factor importante del autofinanciamiento es que el empresario es dueño de la totalidad de su capital y negocio. Además, esto permite que se coloque toda la atención meramente en la actividad diaria de la empresa sin preocuparse de las tareas y trámites extras que conlleva contraer obligaciones con terceros.

Por otro lado, como contrapartida de lo anteriormente expuesto, el exceso de la utilización de este método puede llevar a omitir otras formas de financiarse que sean más eficiente y así permitan obtener una ventaja competitiva con respecto a sus competidores como resultado de una mejor elección.

En la mayoría de los casos el fuerte del emprendedor es la parte técnica del negocio y no la administrativa-financiera. Es por ello que la utilización de este método requerirá que se rodee de personas pertinentes e idóneas a este último tema mencionado.

Amigos y familiares.

Al igual que el instrumento desarrollado anteriormente el financiamiento a través de amigos y/o familiares poseen características muy similares. La diferencia radica en que el capital es aportado por terceros con los cuales se tiene un vínculo afectivo.

Las principales ventajas que presenta esta metodología es ser una práctica informal que permite el ahorro de tiempos y la no obligación de presentar garantías o avales. Se debe considerar que la gran cantidad de trámites burocráticos que conllevan otros métodos de financiamiento, como por ejemplo la obtención de un crédito bancario, suelen ser un inconveniente al momento de querer utilizarlos.

Por otro lado, se debe considerar que al tener un vínculo con el prestador la forma de devolución del dinero es flexible y presenta un beneficio. En general estas personas, quienes no se dedican a esta práctica, prestan capital independientemente del fin para el que se utilice ya que no buscan un rédito económico, es decir obtener un interés, y presentan facilidades para devolver el capital porque los plazos suelen ser más extensos.

Crowdfunding.

El concepto de crowdfunding hace referencia al espíritu emprendedor a partir de la búsqueda de terceros que quieran participar y así atraer inversiones que ayuden a impulsar una idea o proyecto. Es decir que es una red de personas desconocidas que a través de un intermediario convergen en post de un mismo objetivo.

Gracias a la evolución de nuevas tecnologías, esta opción de financiamiento se ha convertido poco a poco en una alternativa para las empresas que buscan obtener fondos. En Argentina, como resultado de un estudio sometido a consulta pública, la Comisión Nacional de Valores (CNV) reglamentó en abril del 2018 su utilización. Esta resolución¹ dictaminó la figura de Plataforma de Financiamiento Colectivo (PFC).

A continuación, se detallan de forma breve los puntos más relevantes:

- El patrimonio neto mínimo para construir una plataforma de financiamiento colectivo es de \$250.000 (art. 11) el que deberá surgir de sus estados contables anuales.

¹ Resolución General 717-E/2017, (2017). Comisión Nacional de Valores. Sitio web: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/177095/20180103>

- Las plataformas están obligadas a crear y generar una comunicación directa entre las partes (inversores y emprendedores) con el objetivo de poder intervenir y mediar entre ellos en caso de fraude o abuso (art. 13 - inciso "e").
- Las PFC deben constituirse como Sociedades Anónimas y contar con toda la documentación requerida para su correcto y legal funcionamiento (art. 1).
- Las plataformas deben estar inscriptas en un registro especial y ser autorizadas por la CNV (art. 2).
- Los proyectos no podrán ser destacados, sino que se deben listar y categorizar según criterios objetivos. Tampoco deberán realizar recomendaciones acerca de los proyectos publicados (art. 14).
- Ningún inversor podrá participar en más del cinco por ciento (5%) de la suscripción de un proyecto de financiamiento colectivo, o en un monto mayor a pesos veinte mil (\$20.000), el que fuere menor (art. 56).
- Las PFC deben elaborar una Guía de Selección de Proyectos de Financiamiento Colectivo que debe contener los criterios y/o metodologías que la PFC aplicará para el análisis, selección y publicación de los Proyectos de Financiamiento Colectivo, los cuales deberán ser objetivos, razonables y no discriminatorios (art. 13).

Se debe tener en cuenta que dependiendo el proyecto en el que se quiera participar existen distintas plataformas intermediarias de crowdfunding que ofrecen posibilidades de inversión dependiendo los fines del proyecto.

Algunos de los intermediarios más conocidos en nuestro país son:

1. Idea.me Argentina: Se enfocan en proyectos creativos, tecnológicos, arquitectónicos, innovadores y causas sociales. Actualmente opera diferentes países de América, entre ellos Argentina, México, Brasil, Uruguay, Chile, Colombia y Estados Unidos.
2. NoblezaObliga: Se orienta a causas sociales. Reciben donaciones a través del sitio web o eventos cerrados, en estos últimos se decide el destino del dinero mediante una votación entre sus empleados. La plataforma se sostiene con comisiones por donaciones y asistencia.
3. Crowdium: Se especializa solo en proyectos inmobiliarios mediante la figura legal de fideicomiso. Los inversores realizan aportes en dinero para adquirir un inmueble, en caso de alquilarse recibe una renta proporcional a los aportes realizados. En cambio, si se genera la venta se distribuyen las utilidades entre los inversores.
4. Wuabi: Se especializa solo en proyectos agropecuarios. Los productores deben presentar los requisitos necesarios para obtener el financiamiento, mientras que los inversores eligen el proyecto. La operación se concreta cuando se alcanza la totalidad del capital solicitado.

5. Afluenta: Su principal característica es que actúa bajo la figura de fideicomiso. Se sostiene con comisiones por el otorgamiento y gestión de los créditos, los cuales se otorgan a partir de subastas.
6. BancaClub: Tal como la anterior entidad mencionada actúa bajo la figura de fideicomiso. Los inversores reciben la devolución del capital invertido en cuotas más intereses teniendo la posibilidad de reinvertirlo o retirarlo.
7. Bondarea: Está enfocado para gestionar recursos financieros y sociales que se deben utilizar en un proyecto a través de diseños en línea para el desarrollo de planes que están orientados a empresas y personas.
8. TuTasa: Su principal servicio es préstamos P2P, sin embargo, también ofrece otras alternativas.

Venture capital.

La historia en América Latina del Venture Capital tiene sus comienzos desde fines de los años de los 90 y desde entonces ha crecido notoriamente. Se puede definir como una fuente de financiamiento para proyectos en funcionamiento que tienen un gran potencial de crecimiento y ya han utilizado otras fuentes como autofinanciamiento, familiares y amigos, capital semilla, entre otros.

Se caracterizan por tener estructuras que permiten ofrecer soporte en las distintas áreas que son claves para el negocio. También buscan impulsar el crecimiento y el desarrollo de nuevas tecnologías para generar mayor valor. Esto se logra a partir de inversiones que pueden ser dadas por un único inversor o múltiples. Una vez generada las utilidades, y dependiendo el caso, se decide si devolver el capital invertido o la posibilidad de ser parte de la organización.

Estos proyectos se conocen como startups que se caracterizan por ser empresas que se encuentran en su etapa de lanzamiento y poseen un gran potencial de crecimiento en corto tiempo. Frecuentemente se asocian a proyectos Fintech -tecnologías y servicios financieros- aunque no están ajenos a otros estilos de ideas o proyectos.

En la región se pueden destacar:

1. Patagonia Ventures: Es un fondo privado que busca realizar inversiones en empresas pequeñas innovadoras y de alta tecnología, pero exitosas y de rápido crecimiento. Brindan no solo el capital, sino también la experiencia y networking.
2. Quasar Ventures: Ofrece el equipo de trabajo, capital, un modelo de negocio definido y la puesta en marcha del mismo. Se enfoca en emprendimiento de tecnología e internet.

3. KaSZeK Ventures: Es un grupo empresario que enfoca su búsqueda en Latinoamérica para empresas que son pequeñas con alto impacto tecnológico y un gran potencial de crecimiento.
4. Nazca Ventures: Considera que Latinoamérica tiene un capital humano de emprendedores invaluable con respecto a otras regiones y es por ello que continuamente investiga las startups que se destacan con el fin de potenciarlas y llevarlas a un nuevo nivel.

Incubadoras.

Son organizaciones que tienen el objetivo de acelerar el crecimiento y consolidar una idea o proyecto. Esto se logra a través de una amplia gama de recursos y servicios que abarcan desde coaching, telecomunicaciones, capitalización, entre otros.

Las incubadoras de empresas tienen el apoyo de universidades, empresas privadas y entidades gubernamentales. Entre sus principales prestaciones se destacan las siguientes:

- Asistencia técnica: Analiza la viabilidad de una idea en los aspectos financieros, técnicos y de mercado desarrollando el plan de negocio e identificando oportunidades.
- Red de contactos: Evalúa la combinación más óptima de clientes, proveedores y colaboradores para potenciar el negocio.
- Asesoramiento financiero: Identifica las alternativas de financiamiento posible y facilita el acceso a ellas.

En Argentina existen más de cuatrocientas incubadoras registradas en el Ministerio de Producción² hasta fines del primer semestre de este año. Algunas de las más conocidas son:

1. INICIA: Ubicada en la provincia de Buenos Aires desde el año 2002 presentó un total de más de ciento noventa proyectos en busca de financiamiento y alrededor de treinta mil emprendedores pasaron por sus oficinas en busca de asesoramiento. Posee una metodología de trabajo que se divide en tres programas:
 - Empresas del mañana: reformula la forma de actuar de empresas en marcha con una duración no menor a dos meses.

² Ministerio de Producción. Presidencia de la Nación. Sitio Web:
<https://ecosistema.produccion.gob.ar/>

- Nuevos emprendedores: tiene una duración menor a cinco meses y contiene mentorías.
 - Consolidación: en una duración estimada de un año brinda asistencia a diferentes grupos de empresas que ya se encuentran activas, pero tienen problemáticas que frenan el crecimiento.
2. INCUTEX: Creada en la provincia de Córdoba en el año 2011 con el patrocinio de diferentes entidades como la Universidad Siglo 21, Grupo Dulcor, Santex y la Agencia Córdoba Innovar y Emprender. Por año incuban aproximadamente de tres a cinco proyectos de forma directa y de siete a nueve con asistencia de diferentes entidades. Constan de una metodología que se basa en nueve etapas que incluyen asesoramiento, desarrollo de software, herramientas de gestión, evaluación del negocio, apoyo administrativo y financiero.
3. UNCUSA SAPEM: En el año 2004 la Universidad Nacional de Cuyo ubicada en la provincia de Mendoza decidió construir su propia incubadora de negocios. Desde entonces logró impulsar más de cien proyectos. El plan de trabajo se divide en tres etapas:
- Selección: Durante cuarenta y cinco días asiste a los emprendedores participantes para mejorar las propuestas.
 - Pre incubación: El tiempo estimado de trabajo es entre seis y doce meses donde se analiza con mayor detenimiento el aspecto económico y técnico de las ideas seleccionadas.
 - Incubación: Se da la puesta en marcha y se lleva a cabo el plan comercial establecido en las etapas previas. El tiempo es de dos años con posibilidad de extenderlo un año más.

Durante estas etapas se designa un tutor que acompaña a los emprendedores en pos de lograr el objetivo de manera más eficiente. Una vez concluida las mismas las empresas incubadas están obligadas a retribuir a la Universidad a través de una participación accionaria minoritaria.

Factoring.

El factoring es una alternativa de financiamiento para PyMEs que permite a las empresas obtener liquidez inmediata, servicios de cobranza y protección crediticia.

Este elemento se basa en otorgar los créditos y las cuentas por cobrar, que se originan por la venta de los bienes y/o servicios que las empresas ofrecen, a terceros especializados en el rubro. Esto permite a las organizaciones tener

mayor liquidez ya que reciben de forma anticipada un porcentaje de las cobranzas futuras.

Por otro lado, se puede destacar la importancia de la protección crediticia que tiene como beneficio la cobertura frente a deudores incobrables y la facilidad de otorgar mejores condiciones de pago a los clientes.

Leasing.

El leasing, también conocido como arrendamiento financiero, es un alquiler con opción a compra en el que se establece por medio de un contrato el esquema de pago de cuotas y el precio del activo en caso de efectuarse la dicha compra. El objetivo de este instrumento es impulsar la reinversión en activos fijos en las empresas a través de ventajas fiscales. Pueden ser objeto de un contrato de leasing marcas, software, patentes, bienes muebles e inmuebles ya sean nacionales o provenientes de otros países. Existen dos tipos de leasing, el financiero y el operativo.

- **Financiero:** La opción de compra al finalizar el contrato tiene un canon bajo, esto se debe a que desde el inicio era manifiesta la intención de adquirir el bien en cuestión.
- **Operativo:** En este tipo de Leasing el Tomador cuenta con cánones más bajos y, consecuentemente, una Opción de Compra más alta. Por lo tanto, la devolución del bien es una posibilidad cierta. En este caso el Leasing - además de contribuir al financiamiento- protege al Tomador de la obsolescencia tecnológica.

En el primer caso, es el tomador quien hace frente a los gastos asociados al uso y mantenimiento del bien, mientras que en el segundo esta característica se sostiene, pero con la particularidad de que es el dador es quien controla dichos gastos.

Esta alternativa de financiamiento brinda numerosos beneficios financieros, operativos y fiscales. Algunos de ellos son mencionados a continuación:

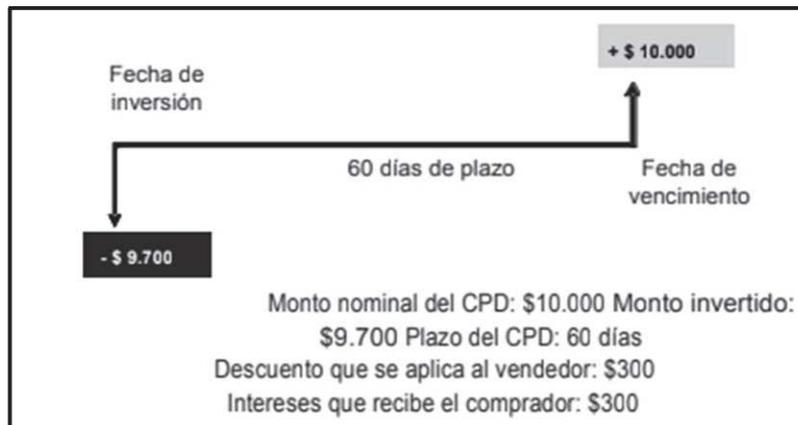
- El capital de trabajo no permanece inmovilizado y el bien es financiado en su totalidad.
- El dador es quien se hace cargo de los distintos gastos relacionados a la puesta en marcha del bien.
- Ofrece mejores plazos de pago ya que está asociado a la vida útil del bien.
- El importe del canon es deducible del Impuesto a las Ganancias.

- El Impuesto al Valor Agregado se financia sin costo a lo largo del contrato amortizando en forma proporcional al monto del canon y se cancela totalmente sólo si se ejerce el derecho de opción a compra.
- El Tomador no está alcanzado por el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta como así también por el Impuesto a los Intereses.
- La renovación del bien es posible porque al finalizar el contrato puede decidir devolverlo e iniciar un nuevo leasing por otro modelo superior.

Cheque de pago diferido.

El artículo 54 de la ley 24.452³ define: “El cheque de pago diferido es una orden de pago, librada a fecha determinada posterior a la de su libramiento, contra una entidad autorizada en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en descubierto. Los cheques de pago diferido se libran contra las cuentas de cheques comunes”. La siguiente ilustración resume el funcionamiento de este instrumento:

Gráfico 1: ESQUEMA CHEQUE DE PAGO DIFERIDO



Fuente. Mercado de Capitales: manual para no especialistas.⁴

El cheque de pago diferido es uno de los más accesibles en un plazo máximo de un año (360 días) para obtener capital de trabajo. Es un tipo de cupón cero dado que se vende a un valor nominal menor anterior a su fecha de vencimiento. De esta manera el inversor al comprarlo se asegura una tasa de interés futura mientras que, por otro lado, el vendedor consigue liquidez inmediata restando del valor nominal la tasa de descuento.

³ Ley 24.452, (1995). Ley de cheques. Sitio web: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/10000-14999/14733/texact.htm>

⁴ Erpen, M. (2010). Mercado de Capitales: Manual para no especialistas (Primera ed.). Buenos Aires: Grupo Editorial.

En el mercado de capitales existen dos sistemas de negociación:

3. Sistema patrocinado.

Las entidades (libradoras) pueden solicitar autorización de listado y negociación de cheques de pago diferido por un monto mínimo de mil pesos a favor de terceros. Entre ellas están las asociaciones civiles, mutuales, fundaciones, sociedades comerciales, cooperativas y Gobierno Nacional, Provincial y Municipal según la resolución 556/09 de la Comisión Nacional de Valores (CNV). La principal ventaja, además de contar con el dinero antes de la fecha de vencimiento, es acceder y poder cotizar en el mercado de capitales.

Al momento que las organizaciones emiten cheques de pago diferido son enviados a la Caja de Valores S.A., donde debe presentarse el beneficiario para su retiro o endosarlo para su negociación en el mercado de valores. Una vez concretada la transacción el agente encargado deposita el monto acordado, resultado de la operación, en una cuenta comitente del beneficiario. Esto finaliza llegado el vencimiento del cheque diferido donde el librador deberá contar con los fondos necesarios para que pueda cobrarlo quien lo tiene en su poder (inversor).

4. Sistema avalado.

Este sistema está orientado a personas físicas y PyMEs que negocian a través de distintas sociedades de garantía recíproca (SGR) los cheques recibidos de sus clientes, por lo cual es necesario que sea socio partícipe de la mismas. Su ventaja con respecto al sistema desarrollado anteriormente es que los nombres del librador y beneficiario no figuran en los registros ya que quien cotiza en el mercado es la SGR.

Las SGR reciben los cheques de pagos diferido propios o de terceros por parte de las PyMEs o personas físicas para luego ser negociados en el mercado de valores. Ante cualquier inconveniente de cobro son las SGR las responsables de abonar los cheques comprometido. Una vez concretada la transacción el agente encargado deposita el monto acordado, resultado de la operación, en una cuenta comitente del beneficiario. Esto finaliza llegado el vencimiento del cheque diferido donde el librador deberá contar con los fondos necesarios para que pueda cobrarlo quien lo tiene en su poder (inversor).

Obligaciones negociables.

Según el sitio web oficial del Banco Central de la República Argentina (2019) define a las obligaciones negociables como: “bonos privados que representan valores de deuda de la empresa que las emite. Por lo tanto, para el inversor no

implica participación societaria alguna, sino que resulta ser simplemente un acreedor de la sociedad.”⁵

Las obligaciones negociables son un tipo de financiamiento a largo plazo para las organizaciones que las emiten y presentan un riesgo moderado para el inversor ya que el flujo de fondos es conocido desde un principio. En el momento que se emiten se establece una tasa de interés, llamada renta anual, que se abona generalmente de forma semestral. En cuanto al capital la devolución se realiza al vencimiento o se puede convertir en acciones estableciendo, previamente, una cláusula de conversión al momento de su emisión.

Las calificadoras de riesgo asignan, bajo un marco regulatorio, calificaciones a las empresas privadas que emiten ON, es decir, puntúan a cada una de ellas con el objetivo de dar claridad a los inversores. Este sistema permite saber la probabilidad de que la empresa emisora pueda cumplir con sus obligaciones de pago al momento del vencimiento. De esta manera se establece la relación directa que existe entre el riesgo y la tasa de interés que se pacta.

Según lo desarrollado anteriormente podemos clasificar las ON según sus características:

1. Por su tipo:

- Simple: son las más comunes. Existe una relación entre el emisor y el inversor, donde el primero se compromete a abonar en un tiempo determinado una tasa de interés y el capital comprometido al vencimiento acordado. Los inversores tienen la posibilidad de negociar en el mercado secundario las ON compradas.
- Convertible: el funcionamiento es igual que las obligaciones negociables simples con la particularidad de que al finalizar el contrato se otorga al inversor la opción de canjear parte o la totalidad del capital por acciones de la empresa.

2. De acuerdo a su garantía de emisión:

- Simple o común: el inversor es un acreedor común que no tiene preferencia frente a otros.
- Prendaria: son afectados todos aquellos bienes muebles.
- Flotante: el monto emitido debe estar respaldado por todos los bienes (muebles o inmuebles) que pueden variar a lo largo del tiempo.
- Especial: determinados bienes, preestablecidos con anterioridad, quedan afectados a la garantía. Por ejemplo, un inmueble.

⁵ Bolsa de comercio de Buenos Aires, (2019). Sitio web: <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/invertir/en-que-invertir/obligaciones-negociables/>

- Garantía fiduciaria: el fideicomiso asume la responsabilidad del pago de la ON de esta forma el inversor está protegido en caso de que la empresa emisora presente quiebra.
- Aval: el pago de la obligación negociables es asumido por un tercero, por ejemplo, una sociedad de garantía recíproca.

3. Según su forma de emisión:

- Garantizadas: estas emisoras están exceptuadas de cumplir algunos de los requerimientos solicitados por la CNV ya que publican de forma pública los estados contables dentro de los cuatro meses cerrado el ejercicio.
- Régimen PyME CNV: las empresas pueden emitir una sola ON o establecer una serie sucesiva en un plazo de dos años. En ambos casos el monto máximo es de \$100.000.000.

Pagaré bursátil.

Es un documento que requiere la participación de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) o fondo de garantía aceptada por la Comisión Nacional de Valores (CNV) y se comercializa a través de agentes de bolsas de forma individual o agrupado en lotes. Estos pueden librarse tanto en pesos como en dólares por un montón mínimo de \$100.000. Es similar al cheque de pago diferido, pero con un plazo más extenso que ronda entre los 180 días y 3 años.

La Comisión Nacional de Valores (CNV) establece las normas⁶ bajo las cuales se negocian los pagarés bursátiles. Las PyMEs deben ser socios partícipes de las SGR al igual que con los cheques de pago diferido.

En relación al pagaré en moneda extranjera (dólares) se debe tener en cuenta que para la emisión y pago se debe utilizar el tipo de cambio vendedor “billete” del día anterior a la fecha de vencimiento establecido por el Banco Nación.

Valores a corto a plazo (VCP).

Son similares a las obligaciones negociables o pagarés con la diferencia que no pueden exceder los 365 días y los montos a emitir son entre USD 1000 como mínimo y USD 100.000 como máximo o su equivalente en pesos al tipo de cambio oficial vendedor. Los valores a corto plazo representan una deuda para

⁶ Normas Comisión Nacional de Valores, (2013). Capítulo 5 – Sección XV. Sitio web: <https://www.cnv.gov.ar/sitioWeb/Content/assets/files/TOC2013.pdf>

el emisor y pueden ser adquiridos por inversores calificados que se encuentren bajo las normativas de la Comisión Nacional de Valores (CNV).

Para poder emitir estos valores de deuda las sociedades por acciones, de responsabilidad limitada, cooperativas y asociaciones mutuales deben solicitar su inscripción a la CNV de acuerdo se establece en la norma.

Acciones.

Una de las formas más conocidas que utilizan las empresas para ampliar su capital social es a través de la emisión de acción en el mercado de capitales. Estas representan una parte o cuota del capital social de la empresa otorgando a su titular la condición de accionista o socio compartiendo los riesgos o beneficios de la organización. A diferencia de otros instrumentos nombrados anteriormente, el emisor no tiene un compromiso de pago porque no asume ningún tipo de deuda, sino que incorpora socios.

Desde el punto de vista del inversor es un instrumento de renta variable, ya que al momento de adquirir acciones no conoce los flujos de fondo que recibirá. Esto se debe a que su valor diariamente varía por el libre juego de oferta y demanda, en el cual se incluyen las expectativas, incertidumbre, coyuntura del país, evolución de los estados contables, entre otros. Por otro lado, la asamblea de accionistas es quien decide si luego de un periodo se reparten las ganancias en forma de dividendos o se reinvierten en la empresa.

Según la Comisión Nacional de Valores (CNV) en la resolución general 579/2010⁷ las PyMEs cuentan con un régimen simplificado de oferta pública y cotización. Solo podrán emitir y comprar acciones aquellos que cumplan con los requisitos solicitados por dicha institución.

Este instrumento presenta algunas ventajas como:

- Permite una valoración objetiva y transparente de la organización porque se rige por el precio de mercado.
- La posibilidad de encarar nuevos negocios es más factible dada la incorporación de nuevos accionistas.
- La tasa de financiamiento es nula ya que no se asume deuda, sino que se ingresan nuevos socios.

⁷ Resolución General 579/2010, (2010). Comisión Nacional de Valores. Sitio web: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/170000-174999/171987/norma.htm>

- La empresa utiliza esta metodología como una herramienta de marketing poco tradicional porque se da a conocer en el mercado de valores.

Fideicomiso financiero.

El nuevo Código Civil y Comercial de la República Argentina establece en el artículo 1666 de la Ley 26.994 que “Hay contrato de fideicomiso cuando una parte, llamada fiduciante, transmite o se compromete a transmitir la propiedad de bienes a otra persona denominada fiduciario, quien se obliga a ejercerla en beneficio de otra llamada beneficiario, que se designa en el contrato, y a transmitirla al cumplimiento de un plazo o condición al fideicomisario”.⁸ (Código Civil y Comercial de la Nación, 2014).

Los fideicomisos financieros se rigen bajo la Ley 24.441⁹ y las normas de la Comisión Nacional de Valores (CNV) donde se establece el rol de cada uno de los actores que se explican a continuación.

1. Patrimonio fideicomitado: Es el conjunto de activos ilíquidos comprometidos por parte de la empresa que se encuentran separados de su patrimonio y aislados en caso de quiebra. Los mismo constituyen el respaldo de los valores negociables que son colocados en el mercado de valores.
2. Fiduciante: Son las empresas que deciden ceder parte de sus activos ilíquidos al fideicomiso para conformar un patrimonio fideicomitado en busca de financiamiento.
3. Fiduciario Financiero: Es quien se encarga de controlar y administrar lo constituido en el fideicomiso y emitir los valores negociables de deuda teniendo como respaldo el mismo. Las entidades especializadas deben estar autorizadas por la Comisión Nacional de Valores (CNV).
4. Beneficiarios: Son los inversores que compran lo valores negociables y reciben los derechos económicos que surgen de la administración de los bienes o activos transmitidos al fideicomiso.
5. Fideicomisario: Se denomina así al último beneficiario, quien recibe el remanente de los bienes que integran el fideicomiso luego de haberse cumplido con todas las obligaciones previstas en el contrato.

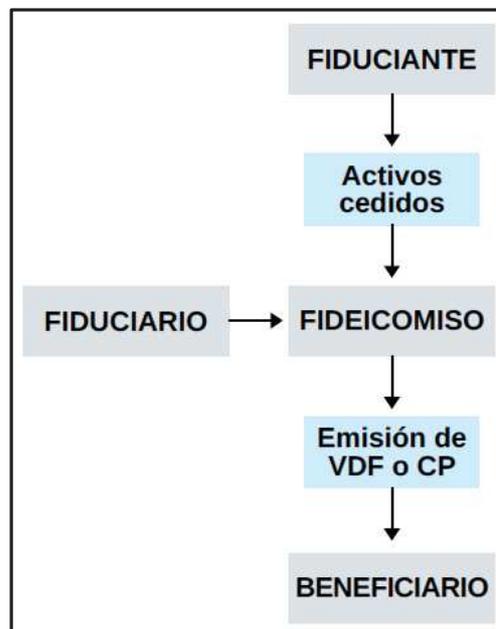
⁸ Ley 26.994, (2014). Código Civil y Comercial de la Nación. Capítulo 30 - Contrato de fideicomiso. Sitio web: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm#22>

⁹ Ley 24.441, (1995). Financiamiento de la vivienda y la construcción. Título I – Fideicomisos. Sitio web: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/812/texact.htm>

Los valores negociables que se emiten pueden caracterizarse según el tipo de renta que ofrecen:

- Renta fija: Valores representativos de deuda fiduciaria (VDF). Una vez elaborado el prospecto queda establecido el flujo de fondos que recibirá el inversor a lo largo del contrato de fideicomiso otorgándole el derecho al cobro de una renta periódica y amortización.
- Renta variable: Certificados de participación (CP). En este caso, a diferencia del anterior, otorga un derecho de propiedad sobre los activos fideicomitidos, es decir, se tiene derecho al cobro de lo producido por el fideicomiso luego de que hayan sido pagados los compromisos generados por los VDF y los gastos propios del fideicomiso.

Gráfico 2: ESQUEMA FIDEICOMISO FINANCIERO



Fuente. Elaboración propia.

Proveedores.

Se puede definir como la obtención de servicios o materias primas que son parte del proceso productivo del bien/servicio ofrecido por la empresa. Estableciendo un plazo de pago pactado previamente con el proveedor sin costos financieros adicionales.

Es el tipo de financiamiento más utilizado por las pequeñas y medianas empresas ya que tienen mayores restricciones para acceder al crédito que brindan las distintas entidades. Se destaca por ser la herramienta de financiación con mayor flexibilidad porque no requiere, en la mayoría de los casos, presentar

avales crediticios y no es obligatoria su renegociación. Además, es la alternativa más barata ya que resulta menos costoso contraer deuda con un proveedor en comparación con un banco.

En resumen, para que esta metodología funcione, es necesario que se establezca un vínculo sano entre proveedores y clientes, como así también cumplir con los compromisos de pago y plazos previamente acordados con el fin de evitar conflictos judiciales.

Factura de crédito electrónica (FCE).

La ley 27.440¹⁰ promulgada en mayo de 2018 define, en otras palabras, a una factura de crédito electrónica, emitida en pesos o dólares, como la transformación de un crédito comercial en un crédito financiero permitiendo de esta forma operar de manera sencilla y ágil en el Mercado Argentino de Valores.

Esta ley tiene como objetivo desarrollar un mecanismo que ayude a las PyMEs a mejorar sus condiciones financieras y productivas a través del cobro de créditos y documentos emitido a sus clientes por la venta de bienes y/o servicios. De esta forma se accede a financiamiento con menores costos para obtener mayor liquidez y ventajas frente a los competidores.

Los requisitos básicos para operar bajo esta metodología es que ambas partes tengan constituido el domicilio fiscal electrónico y tener registrado una CBU.

Las grandes empresas son las receptoras de las FCE que son emitidas obligatoriamente por todas las micro, pequeñas y medianas empresas, que también, pueden ser receptoras voluntariamente previo a inscribirse en el Registro de Facturas de Crédito Electrónica.

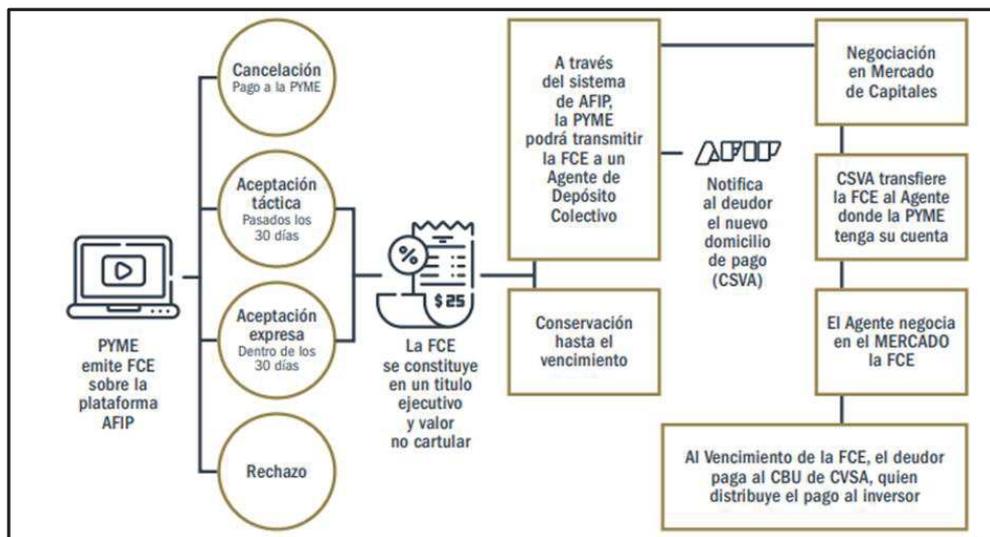
En base a lo expuesto anteriormente, a continuación, se describen las principales características y el registro de las facturas de crédito electrónica en la plataforma de AFIP.

- Tiene un plazo cierto de pago y no tributan impuesto a créditos y débitos.
- El proceso es digital.
- Una vez transcurrido 30 días desde su emisión se conforma la FCE.
- La Secretaria de Simplificación Productiva determina un cronograma para su implementación mediante una actualización por industrias y montos.

¹⁰ Ley 27.440, (2018). Ley de financiamiento productivo. Sitio web: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/310000-314999/310084/norma.htm>

- No incluye facturas de consumo final.
- Las facturas negociadas a través de subastas (en lote o de forma individual) en la plataforma del Mercado Argentino de Valores tributan impuestos según corresponde a los valores negociables con oferta pública.
- Los endosos son ilimitados.
- La custodia se encuentra bajo la responsabilidad de la Caja de Valores.

Gráfico 3: ESQUEMA FACTURA DE CRÉDITO ELECTRÓNICA



Fuente. AFIP.

Sociedad recíproca de ganancia.

Si bien estas sociedades no se consideran un instrumento de financiamiento cumplen un rol fundamental. De acuerdo a la Ley 24.467¹¹ título II, el objetivo es brindar avales a las PyMEs con el fin de facilitar el acceso al crédito, es decir, mejores oportunidades en cuanto tasas, plazos y condiciones comerciales.

Las SGR deben estar inscriptas en la Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantías para ser reconocidas como tal. Algunos de los aspectos más destacados es que intervienen en el mercado y garantizan la devolución de los préstamos en tiempo y forma. A pesar de la intención de ayudar a las PyMEs, en ocasiones, deben rechazar las propuestas presentadas por no calificar con los requisitos definido por cada SGR.

¹¹ Ley 24.467, (1995). Pequeña y mediana empresa. Sitio web: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>

En este esquema existen dos tipos de socios, partícipes y protectores. Los primeros son las empresas PyMEs que son avaladas y deberán suscribir acciones de capital social. Mientras que los protectores son todas aquellas personas físicas o jurídicas que aportan capital al fondo de riesgo de la SGR que se invierte en el mercado de valores. El rendimiento obtenido de las inversiones (títulos públicos, obligaciones negociables, letras del tesoro, fondos comunes de inversión, depósitos a plazo fijo y otros títulos valores) se distribuye entre los socios protectores.

De acuerdo al monto del fondo de riesgo dependerá el alcance de las garantías ya que los aportes invertidos respaldan monetariamente a las PyMEs que fueron avaladas. Uno de los beneficios que presenta es que dichos aportes de ambos tipos de socios son deducibles del impuesto a las ganancias siempre que cuenten con dos años de antigüedad.

La operatoria de este instrumento se puede resumir de la siguiente manera:

1. Las PyMEs presentan sus proyectos de inversión frente a las SGR con el fin de conseguir su aval.
2. Las SGR estudian, analizan y califican los proyectos y determinan la viabilidad de cada uno de ellos. En caso de ser factible recibe la garantía.
3. La Pyme concurre a entidades financieras preseleccionadas por las SGR con el aval obtenido.
4. La entidad financiera elegida otorga crédito y el empresario pone en marcha su proyecto.

Warrant.

Es un instrumento financiero, regulado por la Ley 9643¹², que permite a las empresas acceder a crédito inmovilizando sus productos (materias primas o elaboradas), maquinarias o cualquier mercadería que no presente riesgo de obsolescencia y su valuación monetaria sea presumible.

En este proceso intervienen los siguientes actores:

1. Financiado: es la empresa que necesita financiamiento y coloca sus mercaderías en garantía.
2. Financista: es el inversor que puede ser un particular, banco o empresa.

¹² Ley 9643, (1914). Ministerio de agricultura. Warrants. Sitio web:
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/35000-39999/37048/texact.htm>

3. Warrantera: es la empresa intermediaria encargada de conservar, mantener y asegurar la mercadería. También emite el certificado de depósito (CD), que acredita al tenedor su titularidad sobre la mercadería, y el warrant (W), que representa el derecho crediticio que permite acceder al financiamiento, siendo la mercadería la garantía.

Otras características a tener en cuenta es que los CD y W tienen carácter endosable y un plazo de 180 días con posibilidad de renovación por el mismo periodo. Por otro lado, los depósitos donde se alojan las mercaderías pueden ser propias del financiado, de terceros o de la Warrantera.

El proceso para emitir un CD+W comienza con una primera instancia donde la Warrantera verifica que el depósito cumpla las condiciones necesarias para garantizar la conservación de las mercaderías y cuantifica las mismas para determinar el valor de la garantía. Luego se establece un contrato con el objetivo de agilizar la operatoria entre las partes.

Una vez cumplido los pasos anteriores se procede a emitir el certificado de depósito y el warrant por el valor de la mercadería, para la cual es necesario contratar un seguro de cobertura que estará a cargo de la empresa solicitante. Por último, se realizan inspecciones y auditorías aleatorias o programadas con el fin de constatar que no se haya incumplido el contrato.

El rol de las pequeñas y medianas empresas.

Definición y clasificación.

El concepto de Pequeña y Mediana Empresa varía de acuerdo al país en el que se encuentra establecida. Existen distintos parámetros que se utilizan para categorizarlas como, por ejemplo, cantidad de empleados, nivel de facturación, volumen de ventas, sector productivo al que pertenece, nivel tecnológico, índice de consumo, entre otros. Por lo tanto, no existe una definición universal sobre ¿qué es una PyME? sino que está determinado por el ente regulador de cada país y/o personas idóneas relacionadas al tema.

Independientemente de lo expuesto anteriormente las PyMEs se pueden clasificar en dos maneras, cualitativa y cuantitativa.

- Cualitativas.

De acuerdo con el Committee for Economic Development¹³ (C.E.D) las pequeñas y medianas organizaciones deben cumplir con al menos dos de las siguientes características para considerarlas como tal:

- El capital inicial sea aportado por los dueños.
- Los propietarios cumplen roles en los niveles jerárquico más altos
- Representan una pequeña cuota de mercado de la industria a la que pertenece.
- La actividad se encuentra limitada al área en la cual se desarrolla.

Por otro lado, Alejandro Cardozo, doctor en ciencias económicas de la UNED de España, cita en su libro “PyMEs ¿Intuición o método?” al profesor Alan Gibb quien considera a las PyMEs como una múltiple conjunción de valores que se detallan a continuación.

La Pyme es un estilo de vida y factor determinante de la vida social del emprendedor en un grado tal que muy pocas veces se presenta en un empleado o gerente. Para muchos pequeños empresarios el estado de su empresa determina su propio estatus social. Es un riesgo personal ya que se asumen riesgos financieros y psicológicos muy diferentes al de ser empleado. Ser dueño afecta fundamentalmente la actitud en la toma de decisiones. Es vivir siempre bajo incertidumbre: si bien en un marco amplio puede aplicarse el concepto a las grandes organizaciones obviamente no tiene las mismas consecuencias para éstas y la Pyme que un cliente no compre, o compre y no pague, o compre, pero no pague en plazo. Es manejar interdependencias: como dijimos el mundo de la Pyme está caracterizado por las relaciones que ésta establezca con la red de interdependencias: proveedores, clientes, bancos, gobierno, consultores, etc., lo que a su vez significa una paradoja dado el deseo de independencia convocado habitualmente como factor de la determinación creadora. Es estar solo: El emprendedor asume su responsabilidad a través de su propia visión personal (que puede durar 13 décadas). La permanencia promedio de un gerente en una organización es mucho menor. Es “hacer de todo”; su característica de hombre “orquesta” lo hace asumir responsabilidades en la mayoría de las tareas a lo largo y a lo ancho de la empresa en crecimiento.¹⁴ (Cardozo, 1999)

- Cuantitativa.

En esta clasificación se tiene en cuenta variables como la cantidad de personal, capital invertido y/o nivel de facturación para definir a las pequeñas y medianas empresas.

¹³ Información obtenida de <https://www.ced.org>

¹⁴ Cardozo, A. (1999). PyMEs: Intuición o método. Buenos Aires: Opción.

En Argentina, la Ley 24.467¹⁵ y 25.300¹⁶ determinan que “serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas, pudiendo contemplar, cuando así se justificare, las especificidades propias de los distintos sectores y regiones del país y con base en alguno, algunos o todos los siguientes atributos de las mismas o sus equivalentes, personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo.”

En consecuencia, de la devaluación del peso argentino y los periodos inflacionarios a lo largo de las últimas décadas la Secretaria de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa realiza evaluaciones cada año con el fin de actualizar las variables que clasifican a las empresas en las diferentes categorías. Por otro parte, al igual que la mayoría de los países en desarrollo, Argentina carece de información confiable y precisa debido a que las entidades encargadas de recoger y analizar los datos, no poseen la independencia necesaria ya que están condicionadas por los intereses del gobierno que se encuentra en ejercicio.

De acuerdo a la Resolución N°220/2019¹⁷ se puede clasificar a las PyMEs en base a los siguientes parámetros:

I. Límites de ventas totales anuales expresadas en pesos (ARS \$).

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12,710,000	6,740,000	23,560,000	21,990,000	10,150,000
Pequeña	75,380,000	40,410,000	141,680,000	157,740,000	38,180,000
Mediana tramo 1	420,570,000	337,200,000	1,190,400,000	986,080,000	272,020,000
Mediana tramo 2	630,790,000	481,570,000	1,700,590,000	1,441,090,000	431,450,000

Fuente. Resolución N° 220/2019 - Anexo IV.

II. 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

Fuente. Resolución N° 220/2019 - Anexo IV.

¹⁵ Ley 24.467, (1995). Pequeña y mediana empresa. Sitio web: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>

¹⁶ Ley 25.300, (2000). Ley de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa. Sitio web: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64244/norma.htm>

¹⁷ Resolución N°220/2019, (2019). Secretaria de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa. Sitio web: http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/RES_96000220_2019_04_12

III. Límite de activos expresados en pesos (ARS \$).

Tope de activos
193,000,000

Fuente. Resolución N° 220/2019 - Anexo IV.

IV. Actividades excluidas.

T	Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico.
U	Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales.
O	Administración pública, defensa y seguridad obligatoria.
R 920	Servicios relacionados con juegos de azar y apuestas.

Fuente. Resolución N° 220/2019 - Anexo III.

V. Actividades incluidas.

SECTOR	SECCIÓN
AGROPECUARIO	A AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA
INDUSTRIA Y MINERÍA	B EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS
	C INDUSTRIA MANUFACTURERA
	H SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO, solo las actividades 492110, 492120, 492130, 492140, 492150, 492160, 492170, 492180, 492190, 492210, 492221, 492229, 492230, 492240, 492250, 492280, 492290
	J INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES, solo las actividades 591110, 591120, 602320, 631200 (*), 620100, 6220200, 620300, 620900
SERVICIOS	D ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO
	E SUMINISTRO DE AGUA, CLOACAS, GESTIÓN DE RESIDUOS Y RECUPERACIÓN DE MATERIALES
	H SERVICIO DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	I SERVICIO DE ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA
	J INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES (excluyendo las actividades detalladas en el Sector "Industria y Minería")
	K INTERMEDIACIÓN FINANCIERA Y SERVICIOS DE SEGUROS
	L SERVICIOS INMOBILIARIOS
	M SERVICIOS PROFESIONALES, CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS
	N ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS DE APOYO (incluye alquiler de vehículos y maquinaria sin personal)
	P ENSEÑANZA
	Q SALUD HUMANA Y SERVICIOS SOCIALES
R SERVICIOS ARTÍSTICOS, CULTURALES, DEPORTIVOS Y DE ESPARCIMIENTO (excluyendo la actividad 920 "Servicios Relacionados con el Juego de Azar y Apuestas")	
S SERVICIOS ADE ASOCIACIONES Y SERVICIOS PERSONALES	
CONSTRUCCIÓN	F CONSTRUCCIÓN
COMERCIO	G COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS

Fuente. Resolución N° 220/2019 - Anexo III.

Contexto de las PyMEs en Argentina.

A partir del modelo de sustitución de importación en la década del 50' y con menos aceleración en los años 60', las PyMEs tomaron un rol fundamental en la economía de la Argentina. Es en este periodo cuando comienza un proceso de industrialización en el país que tuvo a la industria textil y metalúrgica como las más beneficiadas de este proceso.

De acuerdo a los datos publicados por la Fundación Observatorio PyME (2016)¹⁸, en los años 60' supimos tener un mercado de capitales activo, con más de 600 empresas cotizantes en la bolsa. Fuimos un país con la clase media empresarial más numerosa y dinámica de América Latina, pero desde hace como mínimo tres décadas registramos una caída de la cantidad de empresas per cápita, no sólo si nos comparamos con los países avanzados del mundo sino también con nuestros vecinos más cercanos.

A principio de los años 70', el desarrollo industrial basado en la producción en masa de bienes poco diferenciados se vio interrumpido debido a cuestiones externas como la expansión económica de los países desarrollados y la crisis del petróleo, sumado a la aparición de los nuevos países exportadores. Y, por último, pero no menos importante, el modelo de industrialización Fordista fue puesto en jaque debido a la rigidez que le impidió adaptarse a los cambios.

A pesar de las crisis cíclicas, en líneas generales, el crecimiento de la economía fue en ascenso hasta 1974 alcanzando el máximo nivel de industrialización y las menores tasas de desempleo y desigualdad, al igual que la relación entre el producto bruto interno y la deuda externa. Transcurrido estos años, la combinación de la reforma financiera en 1977 con el endeudamiento externo y la apertura del mercado de capitales en 1979, la vinculación entre el estado y la producción industrial ya no era el núcleo del proceso económico sino la valorización financiera y la salida de capitales provocando la contratación y reestructuración del entramado productivo nacional.

De acuerdo a estos cambios descriptos era inevitable la aparición de modificaciones sustanciales en el crecimiento económico tendientes a la desindustrialización que se tradujo en una reducción de la participación de las PyMEs en la producción nacional. Esto se ve reflejado cuando se analiza el PBI que sostuvo un pobre crecimiento entre 1986 y 1990.

Tal como opinan los autores Azpiazu & Basualdo (2000), en este contexto, el estallido de la crisis hiperinflacionaria de 1989, tuvo como consecuencia el fin

¹⁸ Vicente Nicolás Donato, (2016). Informe 2015-2016: evolución reciente, situación actual y desafíos para 2017. Fundación observatorio PyME.

del gobierno de Raúl Alfonsín, provocando de esta manera la prematura asunción como presidente de la república a Saúl Carlos Menem. En esta gestión se vieron grandes cambios estructurales de la economía argentina que fueron impulsados por las medidas adoptadas por, en aquel entonces, el actual gobierno, como la apertura al mercado, programas de privatización, la reforma del Estado y la reducción de barreras arancelarias. No obstante, fue el sistema de convertibilidad de 1991, aplicado para estabilizar la economía, quien provocó diferencias en los precios y rentabilidades relativas de los distintos bienes y servicios.

Las consecuencias fueron muy dispares dependiendo el sector que se analice, el tamaño de la empresa, la posibilidad de financiamiento, la ubicación, el mercado en que se encuentra, entre otros. Esta reconfiguración de la economía argentina, provocada por el sistema de precios y rentabilidades relativas, tuvo como consecuencia beneficios para algunos sectores y determinadas entidades económicas, mientras que otros se vieron obligados a enfrentar serios problemas derivado de las políticas públicas que fueron adoptadas.

En este contexto, es inevitable destacar que el periodo 1990 - 1996 se caracteriza por un crecimiento económico considerable. Sin embargo, la producción de bienes sufrió una nueva pérdida en la participación del PBI producto de la entrada de bienes extranjeros que se podían obtener a un precio más bajo que los producidos en el país. En resumen, el desarrollo industrial entre 1993 y 1998 nos muestra, en términos generales, a la producción agroindustrial y a la automotriz como las más destacables de este periodo, mientras que, la industria textil y la de bienes de capital (actividad en la que las PyMEs tienen una importante presencia) se vieron hundidas en una profunda crisis (Rapoport, 2005).

Por otro lado, teniendo en cuenta la coyuntura del país, a mediados de la década del '90 y antes de la crisis del 2001, las entidades y cámaras empresarias solicitaron al Estado intervenir en la crisis que el sector productivo industrial estaba atravesando bajo el régimen de paridad cambiaria y de liberalización económica (Azpiazu, Basualdo, & Schorr, 2001). Oportunamente, podemos concluir que, ya desde ese entonces, las PyMEs eran no sólo las más castigadas sino también las que podían modificar la situación económica y social que llegó a tener la mitad de la población bajo la línea de pobreza (CEPAL, 2003) (CEPAL, 2005) (Dini & Stumpo, 2004).

Tal como señala Matías Kulfas, “por más de diez años, más precisamente entre 1991 y fines de 2001, el régimen de política macroeconómica argentina se caracterizó por un esquema de ancla cambiario. El denominado régimen de Convertibilidad entró en crisis durante el segundo semestre de 1998, cuando la economía argentina ingresó en una fase recesiva de la cual nunca se recuperaría, y colapsó a fines de 2001, cuando una serie de corridas financieras derivó en una reducción de las reservas, fuga de capitales y tornó imposible el sostenimiento de la paridad cambiaria.” (Kulfas, 2008)

En el periodo posterior al 2001, no solo las cámaras de empresarios impulsaron la iniciativa de poner a las PyMEs en el eje central de la economía, sino que también desde el estado se impulsaron acciones de programas públicos en los que incluían incorporar ciencia y tecnología, instrumentos financieros, asistencia técnica para mejorar la competitividad de las PyMEs, entre otros (PEI, 2011).

Una vez atravesada la crisis, Argentina experimentó un importante crecimiento económico y reconstrucción de su red productiva. La modificación de los precios relativos fue recibida favorablemente por los sectores productivos, pudiéndose apreciar que la participación de las actividades productivas por lo que el crecimiento del PBI durante el 2003 y 2007 fue del 45% de acuerdo a los datos relevados por el INDEC.

Cuadro 1: ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PBI, 1993-1998 VS. 2003-2007

<i>(Precios corrientes)</i>		
	1993-1998	2003-2007
Agricultura, ganadería y pesca	5,7	9,6
Minas y canteras	1,9	5,6
Industria manufacturera	19,3	22,8
Construcción	5,8	5,2
Electricidad, gas, agua, transporte y comunicaciones	10,2	10,5
Comercio, gastronomía y hotelería	17,9	14,3
Intermediación financiera	2,5	3,8
Administración pública	6,3	5,5
Salud y educación	8,2	7,5
Servicios empresariales y otros	16,6	11,2
Otros servicios	5,5	4,1
Total bienes	34,8	44,8
Total servicios	65,2	55,2
Total PIB	100,0	100,0

Fuente: Las PyMEs argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas. Matías Kulfas.

Esta mayor presencia de los sectores productores de bienes ha tenido tres ejes centrales: el agro, fuertemente impulsado por las nuevas condiciones competitivas, el alza en los precios internacionales y una fase ascendente de cambio tecnológico (Bisang, 2008). En resumen, tras cuatro años de recesión, este período estuvo fuertemente marcado por el favorable cambio de contexto macroeconómico, lo que sumado a las políticas implementadas por el gobierno hicieron que el nivel de actividad de las PyMEs aumente, así como el nivel de empleo, las inversiones, entre otros.

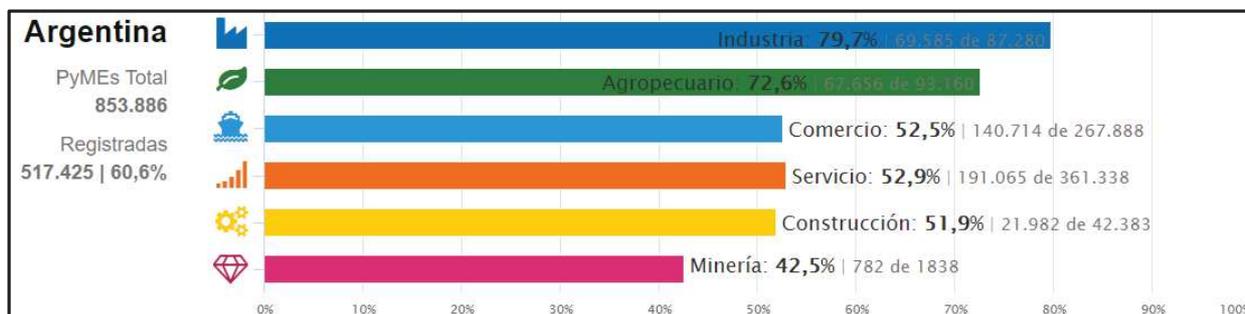
Ahora bien, a principios de la segunda década del siglo XXI, y a pesar de las innumerables medidas impulsadas desde el gobierno en pos de fomentar el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas, los resultados de la dinámica interna y externa no fueron favorables. No obstante, estas medidas, en lugar de revertir la situación, profundizaron aún más el panorama durante este periodo.

En 2014, de acuerdo a datos oficiales del Ministerio de Trabajo de la Nación, existían 82.385¹⁹ PyMEs que brindaban 2.791.350 puestos de trabajo, lo que llevado a porcentajes se puede decir que representaban el 14% del total de empresas y el 43% del empleo en todo el país. Cabe señalar que en el año 2004 tenían una participación del 12% por lo que el entramado productivo se mantuvo sin grandes modificaciones.

A partir de la eliminación del control de cambio en el 2015, con el nuevo presidente Mauricio Macri, los siguientes años estuvieron marcados por una gran devaluación y altas tasas de inflación. En el siguiente año, la producción sufrió una contracción que compensó la leve recuperación que se había logrado en el 2015. En los primeros dos años de acuerdo a un informe oficial del gobierno cerraron 4800 PyMEs en el país, entre los sectores más golpeados se encuentra la construcción y la manufactura de origen industrial.

En resumen, las PyMEs han tenido que atravesar a lo largo de la historia distintas circunstancias y problemáticas que han sido difíciles de afrontar. Sin embargo, en la actualidad, existen 853.886²⁰ PyMEs en la Argentina de las cuales 517.425 (gráfico 4) se encuentran registradas representando, de esta forma, el motor de la economía argentina.

Gráfico 4: PYMES REGISTRADAS POR INDUSTRIAS



Fuente: AFIP.

El partido de San Martín, la relación de las PyMEs y su territorio.

Tal como señala Madoery (2008) para la teoría del Desarrollo Endógeno, los recursos locales son fundamentales en el proceso de desarrollo. Por recursos locales se entiende no solo los tradicionales, tales como los recursos naturales,

¹⁹ Las cifras utilizadas tienen en cuenta a las empresas que poseen de 10 a 200 empleados. Fuente observatorio del empleo y la dinámica empresarial. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

²⁰ Para mayor información: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

el tipo de suelo, el medio ambiente, las infraestructuras, sino también las dinámicas productivas, organizativas, innovadoras de cada lugar.

En este sentido, aparecen las problemáticas sociales derivadas de la dimensión territorial. Si entendemos el territorio como un producto social, este no puede existir separado de las distintas actividades que conforman el sistema productivo, por lo que constatamos que no constituye solamente un marco de referencia sino una condición clave para la competitividad del sistema productivo. En consecuencia, podemos afirmar, que el territorio constituye una condición clave para la sostenibilidad de un proceso de desarrollo local.

Existe consenso entre los principales autores en el campo del desarrollo local en que la concentración territorial y la proximidad organizacional de las relaciones económicas no favorece solamente a las relaciones intersectoriales, sino, en especial, el intercambio de informaciones y la coherencia entre los objetivos que tiene un sistema productivo. Asimismo, la cercanía geográfica estimula la rivalidad doméstica, relaciones más cercanas con los proveedores e instituciones²¹ al tiempo que funciona como un factor de atracción para sectores especializados.

En las últimas décadas el estudio de la organización y dinámica industrial en el ámbito específico en que se localizan las unidades productivas, trabajadores y empresarios, significó el surgimiento del territorio como variable económica. Es decir, cuestiones tales como los factores del desarrollo, los procesos de innovación tecnológica, los mecanismos de intervención institucional o la estructura, comportamientos y resultados de las empresas son posibles de análisis desde una visión territorial.

El entorno local proporciona a la organización productiva algunos insumos básicos, tales como el trabajo, la capacidad empresarial, la infraestructura, materiales e inmateriales, la estructura social y la cultura organizacional (Coro, 2000). Esto es, el territorio funciona como un sistema de integración versátil o matriz de organización y de interacciones sociales coordinando la actividad económica y generando identidad social, con la oferta de recursos que exceden las capacidades individuales de las empresas (Veltz, 1999).

Este concepto de territorio nos muestra que la función que desarrollan los sistemas productivos locales no se limita exclusivamente a la producción de bienes y servicios, sino que también incluye la producción de su identidad.

En síntesis, podemos decir que el territorio representa una agrupación de relaciones sociales, es también donde la cultura y otros rasgos locales no

²¹ Estado supralocal, Estado local, Cámaras de Comercio e Industria, Sindicatos, Universidades, Centros de investigación, entre otros.

transferibles se consolidan. Es el lugar donde las personas y las empresas establecen relaciones y donde las instituciones públicas y privadas intervienen para regular la sociedad. "Representa el área de encuentro de las relaciones de mercado y de las formas de regulación social, que determinan formas diferentes de organización de la producción y distintas capacidades innovadoras que conducen a una diversificación de los productos que se venden en el mercado sobre la base del costo relativo de los factores" (Garofaldi, 1991).

Un modelo de desarrollo local endógeno se basa en la autonomía del proceso de transformación del sistema productivo local y lo hace resaltando la centralidad del proceso de decisión por parte de los actores locales y de sus capacidades para controlar e internalizar el conocimiento externo y la información asumiendo las características del proceso de desarrollo en forma propia.

Es claro que una parte considerable de la competitividad de las empresas en el territorio depende de las formas y características de las relaciones que dichas empresas establecen con su entorno, tanto productivo como empresarial.

En este sentido, la posibilidad de las empresas de permanecer en el mercado no depende de sus recursos internos, sino también del modo de comunicación, relacionamiento e intercambio que las empresas establecen entre sí y con las instituciones del sistema productivo en el que actúan.

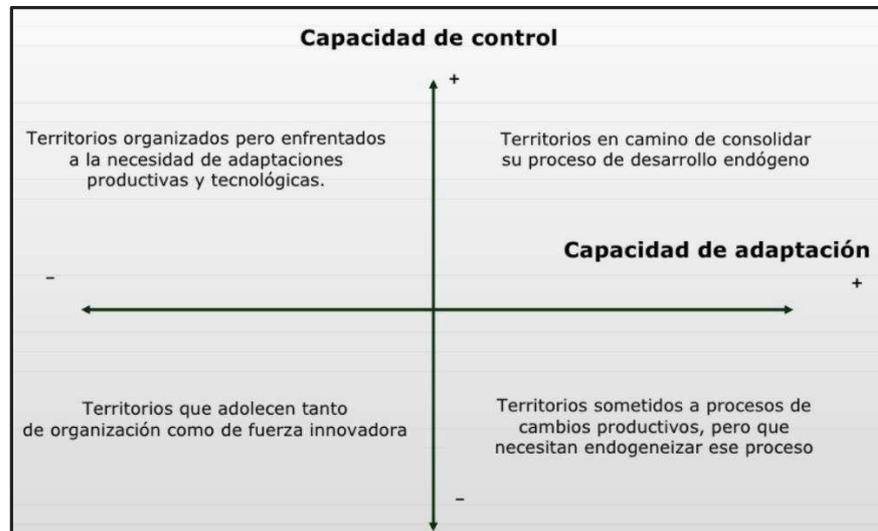
La aglomeración en un territorio de pequeñas o medianas empresas, especializadas en la producción de un bien y formando un sistema de empresas, favorece los intercambios en mercados múltiples, lo que permite que surjan economías de escala externas a las empresas, pero internas al sistema productivo local, y la reducción de costos de transacción. Las externalidades a la que da lugar el sistema de empresas generan lo que en economía se llaman rendimientos crecientes, y, de este modo, el crecimiento de la economía local.

Asimismo, favorece la división del trabajo y la especialización entre los pequeños productores, la provisión de productos especializados u operaciones en corto plazo y gran velocidad. También, la aparición de proveedores que ofrecen materia prima o componentes, maquinaria nueva y de segunda mano y piezas de repuesto, la aparición de agentes que venden en mercados nacionales e internacionales, la aparición de servicios especializados en asuntos técnicos, financieros y contables, la aparición de trabajadores con habilidades en sectores específicos y de asociaciones que ofrecen servicios para sus miembros. Esto promueve lo que se denomina eficiencia colectiva (Schmitz, 1992).

Al referirse al desarrollo como capacidad endógena, Madoery (2008) establece una tipología de los territorios locales sobre la base de las capacidades del territorio para la adaptación a los entornos cambiantes y a la capacidad de control del proceso de desarrollo local. Consideramos importante tenerla en

cuenta al momento de formular la entrevista a los empresarios del partido de San Martín y al analizar sus respuestas.

Cuadro 2: TIPOLOGÍA DE TERRITORIOS



Fuente. Madoery, 2008: 118.

En este sentido, Madoery sitúa al Partido de San Martín en el primer cuadrante, esto es, como un territorio organizado pero enfrentado a la necesidad de adaptaciones productivas y tecnológicas, esto es, territorios que cuentan con un sistema de empresas tradicionales que le otorgan cierta identidad productiva, pero que han perdido fuerza innovadora y dinamismo en la crisis, aunque presentan algún grado de organización institucional que les brinda mejores posibilidades de controlar y gestionar el proceso de cambio generado a partir de la recuperación económica del país.

Tal como expresamos, el desarrollo económico es un proceso que se caracteriza por su dimensión territorial, no solo debido a los efectos espaciales de los procesos organizativos, tecnológicos e institucionales, sino también por el hecho de que cada país, cada región y cada ciudad es el resultado de una historia en la que se ha ido configurando, precisamente, el entorno institucional, económico y cultural (Vázquez Barquero, 2005).

En este sentido, sin la pretensión de hacer una descripción detallada del partido de San Martín, es oportuno resaltar algunos datos sobresalientes que permiten caracterizarlo como variable económica y que considero son importantes a la hora de entender los alcances y las limitaciones que puede tener la aplicación de un modelo de Desarrollo Económico Local, así como también el potencial y los desafíos que presentan los diferentes actores.

Asimismo, también es importante tener en cuenta las políticas públicas implementadas en el territorio para el aprovechamiento de los recursos endógenos y exógenos de la localidad en función del desarrollo de su perfil económico, de sus objetivos estratégicos y sus ventajas comparativas y competitivas.

El partido de General San Martín se encuentra ubicado en la Provincia de Buenos Aires²², en el llamado primer cordón del Conurbano Bonaerense y tiene una superficie aproximada de 56,4 Km². Cuenta con 414196 habitantes de los cuales 198094 son varones y 216102 son mujeres²³ con una estructura productiva industrial.

Una pequeña referencia histórica resulta fundamental para entender la infraestructura actual del Partido e interpretar las posibles políticas de desarrollo económico susceptibles de ser aplicadas en la actualidad.

En la década de 1930 y agotada la etapa conocida como modelo agroexportador, el sector industrial se convirtió en el motor de la economía argentina, papel que continuó desempeñando durante los cuarenta años siguientes. El crecimiento industrial fue liderado por la rama textil (Bellini & Korol, 2012). En este sentido, un dato interesante es que cuando uno tiene la oportunidad de conversar con personas mayores que residen o trabajaron en San Martín durante esos años, lo primero que refieren es que en esas épocas se escuchaba día y noche el ruido de los telares.

Al mismo tiempo, la implantación de un nuevo modelo redistributivo durante el primer peronismo (1945-1955) junto a la aplicación de políticas expansivas, fortaleció el mercado interno. San Martín²⁴ creció fuertemente durante esos años, se instalaron pequeños talleres y medianas industrias al tiempo que se convirtió en un lugar atractivo para la población. Así, a fines de la década de los '80 representaba el 3% del Producto Bruto Industrial, era la primera concentración de la pequeña y mediana empresa en Argentina y promovía sus productos en el interior del país, en el mercado latinoamericano y a otros países del mundo. Esa trayectoria le otorga la denominación de "Capital de la Industria"²⁵. Según expresa Daniel Ivoskus (2007), San Martín lleva impresa la impronta industrial y ésta impregna tanto la fisonomía de la trama urbana como

²² La Provincia de Buenos Aires ocupa el 11% del Territorio Nacional, aporta el 36% del PIB total, concentra el 39% de la población del país, genera el 50% de la producción industrial participa con el 33% de las exportaciones totales (Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires- Dirección Provincial de Estadística de la Provincia de Buenos Aires).

²³ Según Censo Nacional 2010. INDEC.

²⁴ Junto con todos los municipios que formaban parte del primer cordón.

²⁵ El 10 de junio de 1988, el Honorable Concejo Deliberante de General San Martín, sancionó la ordenanza nro. 3358/88 promulgada por Decreto nro. 2589/88, la cual establece:

Declarar a la Ciudad de San Martín, perteneciente al partido homónimo, "Capital de la Industria".

las experiencias de vida de sus habitantes al tiempo que es inescindible de los acontecimientos políticos, sociales y culturales que ocurren en su cotidianidad.

Durante la década de los '90 cuando se establece un modelo económico liberal, la apertura indiscriminada de los mercados tuvo consecuencias nefastas para el Partido de San Martín²⁶: se produjo el cierre de muchas industrias y con esto, el aumento de la desocupación que llegó casi al 30 % superando la media del país. No obstante, este proceso de desindustrialización y el intento de las PyMEs nacionales para disputar el mercado interno con la masiva entrada de productos importados, la industria continuó siendo la actividad económica de San Martín y las dificultades que se afrontaron valieron de experiencia (Ivoskus, 2007).

Después de la crisis social y el estallido del modelo neoliberal en el año 2001²⁷, con la consecuente caída del gobierno nacional, los nuevos gobiernos que se sucedieron comenzaron a implementar un modelo económico nacionalista acentuando la producción nacional y la inclusión social (García Delgado & Peirano, 2011).

En este contexto, San Martín comenzó un nuevo período de expansión económica basado, en un primer momento, en la capacidad ociosa que tenía y en el nuevo contexto macroeconómico que procuraba fortalecer la demanda interna y sustituir importaciones. Este proceso, encontró al municipio con una estructura propia de los años cuarenta y con una estructura productiva en algunos casos obsoleta para lo que representaban las nuevas exigencias de los mercados. Esta infraestructura, tal como vamos a desarrollar más adelante, condiciona el tipo de desarrollo posible en el territorio, así como el tipo de industria que puede resultar competitiva.

En el Censo Industrial se contabilizan aproximadamente 2019 industrias, 692 comercios y 1061 empresas de servicios²⁸, lo que en la actualidad, dadas las tasa de crecimiento del país en esos años, debe ser aún mayor²⁹.

La economía de San Martín se encuentra claramente influenciada por su sector industrial. Dos tercios de la economía del distrito son generados por esta actividad. En forma global todas las actividades productoras de bienes aportan el 70 % del Producto Bruto Geográfico (Gutierrez Cabello, 2012). Los sectores

²⁶ En general, para todo el sistema productivo industrial del País.

²⁷ Para más datos respecto de este período se recomienda la lectura de Rapoport, 2012.

²⁸ Censo Industrial de San Martín 2005 y Censo Nacional económico 2004/2005. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

²⁹ No es el objetivo de este trabajo analizar cuantitativamente el crecimiento sino simplemente reflejar el carácter netamente industrial del municipio.

industriales que tienen mayor participación en la estructura productiva son: metalmecánica, autopartista, textil y del calzado, muebles y madera, química, manufactura de alimentos, elementos de precisión caucho y plástico lo que conforma un perfil bastante diversificado.

También, en el territorio, se conformaron agrupaciones de empresas con diversos grados de evolución, destacándose los consorcios exportadores (Errecart, 2013), en el sector textil, calzado, mueble, madera y accesorios, herrajes y metalmecánica.

A pesar de las limitaciones de la infraestructura que mencionamos anteriormente, se pudo instalar un parque industrial, que es el único del primer cordón del Conurbano Bonaerense, y también un polo textil.

Es importante notar que estas características del territorio que estamos mencionando se corresponden con las políticas que surgen desde la implementación de iniciativas orientadas hacia el Desarrollo Local.

En lo que respecta a las organizaciones públicas y privadas de apoyo al sector productivo, San Martín cuenta con la presencia de numerosas cámaras empresariales, gremios, institutos de formación técnica, terciaria y de formación profesional. Actualmente se encuentran en el partido, el Polo Tecnológico Constituyentes³⁰ y la Universidad Nacional de General San Martín, ambos comprometidos con el desarrollo del territorio (Barrés & Boero, 2013).

Tal como sugiere Enríquez Pérez (2008), las políticas públicas son componentes del entramado institucional y de las expresiones ideológicas de una sociedad. Son las directrices que orientan el ideal de sociedad al cual se aspira y que definen y delimitan las estrategias a seguir por los actores y agentes interesados. Desde el punto de vista económico, permiten mejorar la eficiencia y productividad en las empresas de cada sector, incentivando a los empresarios a usar sus habilidades y capacidades en función de los factores productivos locales, de mejorar la competitividad de sus producciones en el mercado y de reinvertir el excedente en el territorio. También establecen los límites de actuación territorial de los sectores productivos y del mercado de trabajo, facilitando las formas de administrar y gestionar los recursos endógenos en función del desarrollo local.

Si bien no es objeto de este trabajo de tesis un análisis detallado de las políticas públicas implementadas en el partido de San Martín, procuraremos realizar una síntesis de las más importantes que se implementaron referidas a la

³⁰ Es un organismo de interface entre institutos científicos y tecnológicos y la actividad privada, sumando las capacidades de organizaciones pioneras en la generación y transferencia de conocimientos, investigación y desarrollo, con el fin de contribuir a la creación de sinergia y la incorporación de la temática en el entorno socio-productivo. (www.ptconstituyentes.com.ar).

esfera económica para impulsar incrementos en las variables microeconómicas fundamentales a partir de promover incentivos a los empresarios, fomentar innovaciones productivas, organizativas o comerciales entre otras cuestiones³¹. De este modo, las políticas públicas contribuyen a fortalecer la base empresarial local a partir del aprovechamiento de los recursos endógenos y exógenos de la localidad (Costamagna, 2005).

Un antecedente importante fue cuando en el año 1992 el municipio adhirió a la Ley de Promoción Industrial y a sus disposiciones complementarias. Esta ley procuró esencialmente promover el desarrollo industrial con la finalidad de consolidar el potencial económico, incrementar el producto bruto, favorecer la radicación industrial estimulando la formación de sistemas productivos y mejorar la competitividad de la industria a partir de la incorporación de tecnología y la adopción de modernos métodos de gestión. Creó también al Consejo Provincial de Promoción Industrial, previó exenciones impositivas y estableció un Fondo Permanente de Promoción Industrial.

La crisis del 2001 reavivó en los empresarios el clima de vulnerabilidad ante las cambiantes condiciones económicas del país y comenzaron a demandar medidas tendientes a la búsqueda de nuevas alternativas para fortalecer el sistema productivo y para colocar sus productos. El gobierno local a través de la Secretaría de Industria y Comercio comenzó entonces a desarrollar un conjunto de políticas públicas orientadas al desarrollo local sobre la base de la promoción y el desarrollo de las industrias PyMEs, destacándose el estímulo a la exportación, que fue vista como una oportunidad de desplegar las potencialidades existentes y de generar encadenamientos productivos receptivos a las constantes innovaciones a escala internacional. La visión del desarrollo no priorizó la importación de medidas aisladas de otras ciudades sino la evaluación de los recursos y desafíos del territorio (Ivoskus, 2007).

Así en el año 2001, la ordenanza 7987³² declaró en estado de promoción MiPyME (micro, pequeña y medianas empresas) a toda actividad económica industrial comercial o de servicios establecidas en el Partido de General San Martín. Se establecieron exenciones de diversas tasas municipales durante dos años a empresas de interés municipal y aquellas que generarán nuevos empleos o aumentarán las dotaciones existentes.

³¹ Una descripción detallada de Políticas Públicas implementadas en San Martín se encuentra en Vallarino, 2009.

³² Ordenanza 7987. Sitio web: <http://normativamunicipal.sanmartin.gov.ar/mSM-Consulta-Normativa/>

En el año 2002, por medio de la ordenanza 7998³³, se declaró de interés municipal el proyecto de creación de micro y pequeñas empresas en el Municipio de General San Martín como estrategia de desarrollo local. Era un programa de apoyo a la creación y consolidación de micro emprendimientos orientado a promover la asociatividad entre los beneficiarios, la integración en cadenas de valor, la promoción y vinculación comercial. La integralidad del programa consistió en acompañar al potencial emprendedor en todas las fases del desarrollo de su proyecto³⁴. Funcionarios municipales resaltaron que el objetivo era fundamentalmente posibilitar que grupos vulnerables con potencialidad de trabajo satisfagan sus propias necesidades y obtengan un ingreso digno, auto organizándose a nivel comunitario.

Encuadrada en el programa, la incubadora de Empresas de General San Martín “Fray Luis Beltrán” impulsó el seguimiento y la consolidación de nuevos proyectos productivos. La Municipalidad aportó el predio donde se desarrollan los emprendimientos seleccionados. Asimismo, la Incubadora también contó con un sistema que permite la incubación a distancia para empresas que, por su rubro o dimensiones físicas, no pueden habitar en las instalaciones habitadas por la entidad.

En el mismo sentido, el Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOPEX) benefició a las empresas que planificaban participar de seminarios, misiones comerciales, exposiciones rondas de negocios en el exterior con el reconocimiento del 40% de todos los gastos³⁵. Igualmente, este beneficio también se acompañó con apoyo en la gestión de las misiones a través de los contactos que realizaba la Secretaría de Industria y Comercio con la Agregaduría comercial del país de destino y junto con el gobierno provincial, a través del Ministerio de la Producción, articulando a nivel nacional con la Cancillería Argentina y el Programa Exportar.

Por otro lado, también se alentó la formación de Consorcios Exportadores brindándoles el apoyo profesional necesario para su constitución. Se creó el Distrito Industrial del Mueble (DIM), un grupo exportador heterogéneo llamado AREXAM y 4 consorcios exportadores específicos: textil, de autopartes, de calzado y herrajes. El Municipio organizó Misiones comerciales conjuntas al exterior (Ivoskus 2007).

³³ Ordenanza 7998. Sitio web: <http://normativamunicipal.sanmartin.gov.ar/mSM-Consulta-Normativa/>

³⁴ Desde la orientación emprendedora y la formación para la preparación de un plan de negocios, a la asistencia técnica, la financiación y la promoción comercial.

³⁵ Costos de hotelería, del stand, de traslado de mercadería, entre otros.

En el año 2005 San Martín realizó un Censo Industrial³⁶ con el objeto de analizar la situación de la principal actividad económica del distrito a partir de datos certeros y así poder planificar las acciones futuras. En este sentido, durante la entrevista, el concejal Buglioni calificó al Censo Industrial como una herramienta informativa indispensable para todo el sector industrial de San Martín, así como también un insumo importante para que la universidad sepa lo que la gente de la industria requiere.

En el año 2006, se declaró en estado de promoción la industria del software en el Partido de San Martín por medio de la ordenanza 9692³⁷. También en este caso, se eximió de tasas y derechos municipales a todas aquellas empresas que se establecieran en el territorio. Posteriormente, en el año 2010, la ordenanza 10989³⁸ amplió la promoción a industrias de base tecnológica según los sectores de actividad tales como biotecnología, micro y nanotecnología, robótica, electrónica, tecnología médica materiales, química fina y empresas dedicadas a la tecnología de la información y la comunicación. Tal como señaló uno de los funcionarios del municipio durante la entrevista, se buscaba promover la radicación de industrias generadoras de alto valor agregado.

En el año 2007 se declaró de interés municipal el programa de formación para la industria del mueble, madera y accesorios de San Martín (PROFIN) implementado por la Secretaria de Industria y Comercio. Era un programa participativo de vinculación entre el empresariado, las organizaciones gubernamentales y las instituciones educativas, técnicas y de formación profesional que tenía por objeto lograr la puesta a punto de las maquinarias de los establecimientos educativos, la adquisición de equipamiento de última generación para las escuelas participantes, la preparación de capacitadores, la realización de pasantías y el desarrollo de un centro de servicio³⁹.

También en el año 2007, mediante la ordenanza 9888⁴⁰, el Honorable Concejo Deliberante estableció la creación del Banco de Datos de

³⁶ Realizado por la Municipalidad de Gral. San Martín y la Universidad Nacional de General San Martín a través de la Escuela de Economía y Negocios. Disponible en Internet.

³⁷ En diciembre de 2003, el Congreso Nacional había sancionado la ley 25856 de "Consideración de la producción de Software como actividad industrial", por lo que percibía "los beneficios impositivos, crediticios y de cualquier otro tipo que se fijen para la industria por parte del Gobierno nacional".

³⁸ Ordenanza 10989. Sitio web: <http://normativamunicipal.sanmartin.gov.ar/mSM-Consulta-Normativa/>

³⁹ En este sentido, el intendente en ese momento, Ricardo Ivoskus, indicó que Profin "es una herramienta que busca relacionar los centros educativos con las empresas, retomando la importancia fundacional que tuvieron para el progreso de la industria en el país las escuelas técnicas, por ejemplo, que alimentaron a nuestra industria en las épocas de mayor auge productivo".

⁴⁰ Ordenanza 9888. Sitio web: <http://normativamunicipal.sanmartin.gov.ar/mSM-Consulta-Normativa/>

Responsabilidad Social Empresarial y el reconocimiento a la Responsabilidad Social Empresaria. Los objetivos del reconocimiento incluyeron la generación de mecanismos de adhesión voluntaria que promoviera conductas empresariales social y ambientalmente responsables, la valoración del apoyo que el sector privado brinda a la comunidad y el esfuerzo por cumplir los preconceptos de la responsabilidad social. El banco de datos debía permitir elaborar diagnósticos adecuados acerca de los vínculos entre el sector privado y la comunidad local, así como también contar con ejemplos susceptibles de ser reproducidos por otras entidades privadas.

En el año 2012 mediante la ordenanza 11315⁴¹ se creó el Distrito Tecnológico del Partido de General San Martín (DITSAM) beneficiando a las empresas que se radicaran en el territorio y desarrollaran actividades innovadoras de la economía del conocimiento, utilizando recurso humano y su talento como principal elemento para la producción, con independencia del sector económico al que pertenezcan. También se incluyeron aquellas empresas que prestasen servicios tecnológicos, de capacitación, de soporte o que aumentase la competitividad del tejido empresarial general.

Es oportuno también citar, dada la importancia que adquiere dentro de la literatura existente en desarrollo local, que San Martín elaboró un plan estratégico. Según Reese (1999) la planificación estratégica del desarrollo supone la definición consciente de la orientación y destino que dará una comunidad a sus recursos y activos existentes (recursos naturales, actividad industrial, capital humano, entre otros) y de las modalidades de exploración y explotación de sus recursos y activos potenciales. El proceso en su conjunto constituyó un verdadero aprendizaje social sobre las fortalezas y debilidades de la comunidad territorialmente constituida. El Plan Estratégico San Martín 2010 fue elaborado durante la intendencia de Ricardo Ivoskus y contó con una línea estratégica productiva cuyos ejes estratégicos incluyeron la política productiva local, las redes y asociativismo, la infraestructura, el conocimiento, el comercio y la cultura empresaria.

San Martín también contó con una Agencia de Desarrollo Local, ADELSAM, que nació en el marco de este plan estratégico como una herramienta para promover el desarrollo productivo de la ciudad y constituyó uno de los proyectos estratégicos consensuados por los diferentes actores del municipio. Fue concebida como un espacio para “diseñar e implementar una estrategia territorial específica, construir una agenda de la problemática territorial específica, construir una agenda de la problemática territorial regional y buscar soluciones en un marco de complementariedad y compromiso público-privado”.

Su misión era promover la participación ciudadana, impulsar la actividad productiva local y la generación de empleo genuino, fomentar la iniciativa emprendedora y la innovación, alentar la integración socioeconómica entre los actores locales y las actividades productivas, garantizar el desarrollo

⁴¹ Ordenanza 11315. Sitio web: <http://normativamunicipal.sanmartin.gov.ar/mSM-Consulta-Normativa/>

ambientalmente sostenible y fortalecer y promover las ventajas competitivas locales y la internacionalización. En el año 2012 la nueva gestión municipal procuró hacer una reformulación de las políticas y estrategias para impulsar el desarrollo económico y productivo de San Martín y se inició el trámite para la conformación de la Personería Jurídica de la Agencia como Asociación Civil sin fines de lucro con la participación del Estado Municipal, aunque la iniciativa finalmente no prosperó.

Luego de las crisis financieras y económicas que a nivel internacional se generaron en 2008 y 2011 y que afectaron a la actividad industrial, consideramos que San Martín transitó en este periodo por un proceso de aprendizaje a través del diálogo y la colaboración entre el sector público y el sector privado procurando que las industrias PyMEs dejen de implementar políticas de subsistencia y puedan proyectar estrategias de crecimiento y desarrollo manteniendo su rol dinamizador dentro de un proceso de desarrollo local que procure mejorar la calidad de vida de la población.

A partir de las políticas nacionales que se implementaron para apalejar la crisis, en el año 2013 se amplió la subestación de edenor ubicada en Malaver. La obra duró cuatro años y consistió en la instalación de un tercer transformador, una nueva playa y la construcción de electroductos subterráneos de alta tensión. Durante el acto de apertura, Roberto Baratta, subsecretario de coordinación del Ministerio de Planificación Federal recordó a San Martín como el polo industrial que era y aseguró que estas políticas reactivaron la actividad en el partido.

Por su parte, el intendente “Esta es una demostración muy clara de una política nacional de crecimiento industrial que viene desarrollando el Gobierno Nacional y que tiene que ver con la reconversión, con la inversión y con la puesta a punto de todo el sistema eléctrico. Esta inversión significa poder garantizarle a nuestras industrias y a nuestros vecinos la posibilidad de tener la energía que necesitamos para que siga creciendo la economía y las PyMEs de San Martín” (Katopodis, 2013).

De acuerdo al trabajo realizado por la Universidad Nacional de San Martín⁴², la estructura económica del partido de General San Martín del año 2003 y proyectada al 2016, el Producto Bruto Geográfico de este municipio asciende a 85.226 millones de pesos. Si se asignan en forma proporcional al valor agregado sobre el total provincial, los impuestos a los productos netos de subsidios, impuesto a las importaciones y el impuesto al valor agregado, el Producto Bruto Interno (PBI) del partido llega a 101.147 millones de pesos. Alrededor de seis de cada diez pesos de la economía sanmartinense son aportados por la industria

⁴² Estructura económica y evolución exportadora del partido de General San Martín. Autores Agustina Ciancio Adrián y Gutiérrez Cabello. 2016. UNSAM.

manufacturera, le sigue en importancia el comercio (10%) y las actividades inmobiliarias, servicios a las empresas y alquiler (7,5%)⁴³.

En el 2015, con el cambio de gobierno, la política económica inició un proceso de apertura comercial que perjudicó a las PyMEs provocando que deban competir con productos importados a un menor costo. Entre las medidas más destacadas podemos mencionar la eliminación del cepo, que contribuyó a la importación de bienes de consumo final. Independientemente de las políticas poco favorables para las PyMEs, vale aclarar, que la economía argentina desde el 2011 estaba estancada y no se veían expectativas favorables para este sector.

Según explica Enrique Dentice (2017), Coordinador del Centro de Investigación y Medición Económica de la Escuela de Economía y Negocios, la apertura de las importaciones con el gobierno de Mauricio Macri eran un hecho ya que los precios se encarecerían mucho más de no hacerlo. El problema es la falta de movilidad del ingreso, porque eso genera menos consumo. Es decir, el problema es la demanda y no la oferta.

Asimismo, sumado a esta situación en 2016 la inflación culminó alrededor de un 40% y el aumento de tarifas de servicios públicos acentuaron los conflictos que enfrentaban las empresas. En este contexto, el Producto Bruto Interno tuvo una caída del 2,3% mientras que la actividad industrial luego de haber disminuido un 4,6% durante el 2016, acumulando así 12 meses consecutivos de caída⁴⁴. Dada la situación se generó una caída en el empleo que conjuntamente con la disminución del salario real impacto de manera significativa en el nivel de consumo, produciendo así, una contracción en las ventas minoristas del 7%⁴⁵. Esta problemática, no fue ajena al partido de San Martín y a principios del año 2017, el intendente del partido señaló: “Estamos comprometidos como Estado Municipal con la preocupación de miles de empresarios y comerciantes de San Martín que la están pasando mal. Esta declaración de emergencia tiene el objetivo de ayudar a las PyMEs y que el gobierno nacional nos escuche y ponga en marcha una agenda que incluya a la industria nacional y a los trabajadores” (Katopodis, 2017).

Esta declaración⁴⁶ de emergencia tiene como objetivo impulsar medidas activas, que acompañen al sector productivo local, tales como la reducción de la alícuota de la Tasa de Inspección de Seguridad e Higiene a las PyMEs

⁴³ Datos relevados por INDEC.

⁴⁴ Datos relevados por INDEC.

⁴⁵ Datos proporcionados por la Cámara Argentina de la Mediana Empresa.

⁴⁶ Declaración de emergencia PyME, (2017). Municipio de San Martín. Sitio web: http://www.sanmartin.gov.ar/uploads/1490716377-Declaraci%C3%B3n_de_Emergencia_Pyme_VF_27-3.pdf

industriales junto con la implementación de un plan de pago para las tasas municipales. Establecer un consejo productivo para generar propuestas de gestión que puedan ser elevadas al poder ejecutivo nacional y, por último, la puesta en marcha de un servicio de asistencia técnica en materia de política de defensa comercial. Además, solicita al gobierno nacional la puesta en marcha de políticas que protejan al sector productivo.

Siguiendo esta línea, el municipio llevó adelante un convenio con autoridades de la Fundación Banco Credicoop, con el objetivo de brindar asistencia técnica conjunta que permita fortalecer la competitividad de las PyMEs del distrito. Se brinda asesoramiento integral en comercio exterior para ayudar a las firmas de San Martín a desarrollarse en el proceso exportador de sus productos y capacitaciones para los empresarios, como el “Desarrollo de mandos medios” y “La venta consultiva: herramientas para vender en épocas de crisis”.

Por otro lado, en septiembre de 2019, el intendente Katopodis inauguró Punto PyME a cargo de la Secretaría de Producción y Desarrollo Económico. Es un espacio municipal donde se brinda asistencia integral personalizada a pequeñas y medianas empresas del partido. El nuevo lugar, ofrece asistencia a trámites municipales, articulación directa con las áreas legales, tributarios, habilitaciones, ingresos municipales, asesoramiento en comercio exterior y medio ambiente. Además, ofrece asistencia para un consumo energético eficiente y así reducir el impacto de los aumentos tarifarios.

A partir de la creación del Observatorio Socioeconómico de San Martín⁴⁷ en el año 2017, se logró obtener información actualizada y confiable sobre el entramado productivo, además de conocer en profundidad la situación actual de las PyMEs. Realiza trimestralmente una encuesta a 250 empresas en base a un universo de más de 3500 que permite conocer las variables económicas, la actividad local, expectativas, preocupaciones y necesidades de las PyMEs.

En 2019, a partir de las encuestas realizadas por el Observatorio, pudimos identificar que la mayor preocupación de los empresarios es la disminución de las ventas, la incertidumbre económica, la inflación y los costos financieros e impositivos. Otros datos importantes que se pueden observar es que el 65% considera estar peor que el mismo trimestre del año anterior y que el 94% de los empresarios afirma que la situación económica del país empeoró con respecto a la del año pasado. Esto último se debe, en gran medida, a la devaluación ocurrida en agosto luego de las P.A.S.O. presidenciales y a la incertidumbre política.

Además, reveló que la situación se volvió a agudizar con respecto al trimestre pasado. La rentabilidad de las PyMEs tuvo una fuerte caída y el 25% de ellas se vio obligada a reducir la nómina de empleados. En cuanto a las

⁴⁷ Datos obtenidos de <http://www.sanmartin.gov.ar/observatorio/>

inversiones, se advierte que más del 80% de los empresarios no ha realizado inversiones para renovar y/o ampliar su capacidad productiva, y que el 87% no invertirá en el siguiente año.

En resumen, en el momento que nos encontramos realizando esta tesis, el panorama resulta desfavorable para los próximos meses debido a que la incertidumbre económica perjudica a los empresarios ya que no pueden tomar decisiones claras y a largo plazo con respecto al futuro de su PyME. Esta situación no solo afecta al partido sino también a todas las empresas del país. Creemos que el próximo gobierno deberá enfocar sus esfuerzos para mejorar la situación y lograr descongelar la economía para que los empresarios vuelvan a invertir y así activar la industria que permita un crecimiento sostenido.

Metodología de investigación.

Tal como lo expresamos oportunamente en la introducción, esta tesis procura investigar los distintos tipos de instrumentos de financiamiento que se ofrecen actualmente a las pequeñas y medianas empresas, así como el grado de conocimiento y las dificultades en el acceso a los mismos por parte de los empresarios PyMEs del partido de General San Martín.

El trabajo de campo de la presente investigación se concentra en realizar entrevistas a una muestra intencional de empresarios con el objeto de determinar su grado de conocimiento, acceso, dificultades y utilización de los instrumentos financieros que señalamos y que se encuentran disponibles actualmente para las PyMEs. Para complementar el estudio, también entrevistamos a los gerentes de los principales bancos del partido, por ser estos quienes son los que atienden y brindan asistencia financiera a las empresas.

La técnica utilizada en este trabajo de investigación cualitativa fue la de entrevista semiestructurada que Corbetta (2003) define como una conversación provocada por un entrevistador, con sujetos cuya selección sigue un plan que tiene una finalidad de tipo cognitivo, pero posee un esquema flexible. Además, en este tipo de entrevistas se puede ajustar el nivel del lenguaje y la persona que entrevista puede añadir o agregar alguna pregunta según las respuestas de esas personas y su nivel de lenguaje. Una de las características de la investigación cualitativa es la paradoja de que, aunque muchas veces se entrevista a pocas personas, la cantidad de información obtenida es muy grande (Alvárez-Gayou, 2005).

Para establecer el contacto con la muestra de empresarios enviamos un correo electrónico al listado de 40 empresas en donde explicábamos cuál era el objetivo de nuestro trabajo y adjuntamos una carta de presentación firmada por la Dirección de Asuntos Académicos de la Universidad con el fin de dar un marco de rigurosidad a las entrevistas y así procurar una respuesta afirmativa por parte de los empresarios. El resultado fue que el 50% nos respondió de manera positiva.

Cabe aclarar que la elección de las empresas estuvo condicionada por la respuesta de las mismas, así como a la predisposición y amabilidad de recibirnos por parte de los empresarios ya que las empresas no siempre están abiertas al diálogo o presentan cierta reticencia a la hora de tocar temas sensibles como inversiones o estrategias comerciales que requieren las inversiones de dinero. Además, en algunos casos resultó complicado de coordinar días y horarios de encuentro, ya que muchas veces la persona a cargo no disponía del tiempo y nosotros tampoco teníamos intenciones de entorpecer su actividad.

Procuramos seleccionar PyMEs representativas de diversas industrias y de distintas cantidades de personal. Gran parte de ellas, debido a las actividades principales que presenta el partido, pertenecen a la industria metalúrgica. No obstante, también entrevistamos empresas pertenecientes a los rubros de textil, plástico, química, salud, entre otras.

Redactamos una entrevista⁴⁸ que consta de dos partes; una primera dedicada a obtener los datos relevantes de la empresa y la otra propiamente sobre los instrumentos financieros. La premisa principal es que el entrevistado se explaye y cuente lo que le parezca relevante mientras que lo guiamos hacia la pregunta que necesitamos que responda.

Si bien la mayoría de las personas entrevistadas manifestaron que no tenían ningún inconveniente de que se publique su nombre o el de la empresa en la presente investigación y, aunque en algunos casos les agradaba la idea, por cuestiones académicas todos los datos fueron relevados de forma anónima con el objetivo de preservar la identidad de las mismas.

La primera etapa apuntó a que el dueño, gerente o persona a cargo realizara una introducción sobre los datos más relevantes de la empresa a la cual pertenece: a que se dedican, cuánto tiempo hace que están en la industria, con qué dotación de personal cuentan, si importan materias primas, exportan productos, entre otros. Contar con esta información nos permitió conocer más a la empresa y entender el contexto de por qué y cómo se financia.

Luego, en segunda instancia, la entrevista estuvo dirigida hacia temas relacionados con el financiamiento. En línea con el objetivo principal, buscamos que el entrevistado nos brinde un panorama sobre el nivel de conocimiento y utilización de herramientas financieras de la PyME. Esta fue la parte más importante de nuestro estudio de campo, es decir, el relevamiento de que herramientas conocen, cuales utilizan y para qué, con qué frecuencia, qué es lo que más valoran, qué opinión tienen acerca de la banca pública y privada y cuáles son las adversidades a las que se tienen que enfrentar al momento de financiarse.

Las últimas preguntas las hicimos con la intención de que los entrevistados expresen cómo creen que se puede mejorar el financiamiento en la actualidad y que es lo que lo impide su práctica. En este sentido, procuramos que nos cuenten y nos den su opinión personal a partir de su propia experiencia respecto de cómo se pueden mejorar las alternativas que existen o crear nuevas que ayuden en su actividad.

⁴⁸ El modelo de la entrevista se encuentra en el Anexo I.

Para entrevistar⁴⁹ a los bancos, hicimos básicamente las mismas preguntas que a las empresas a fin de complementar nuestro estudio a partir de tener también la visión de quienes ofrecen distintos servicios financieros a las empresas, adaptándolas a las entidades que brindan servicios financieros. No consideramos necesario tener una introducción de la institución, salvo la distinción de banca pública o privada y como es la estructura del sector para PyMEs si es que lo tienen.

En este sentido, intentamos conocer qué alternativas de financiamiento les ofrecen hoy a las PyMEs, así como también cuales son los instrumentos más requeridos y con qué fin. También queríamos contrastar con la opinión de los empresarios los requisitos que deben cumplir y presentar para acceder al financiamiento, así como también los criterios de rechazo a las solicitudes. Finalmente, queríamos conocer si brindan alguna asistencia o acompañamiento adicional, así como también las experiencias han tenido.

Tal y como hicimos con las empresas, también se deja la encuesta abierta para que nos expresen su opinión personal respecto de cómo se podría mejorar la situación actual de acuerdo al financiamiento que brindan.

Las entrevistas tuvieron lugar dentro de las instalaciones de cada empresa/banco y fueron realizadas durante los dos meses previos a la entrega del trabajo en horarios previamente concertados de acuerdo a las disponibilidades de cada uno de ellos. También, en todos los casos, se permitió que los entrevistados se expresaran libremente aun cuando en algunos pasajes pudieran hacer comentarios que no se correspondían estrictamente con el tema.

En todos los casos se visitaron las instalaciones de trabajo, lo que permitió realizar algunas observaciones referentes al estado de las mismas tanto en sectores productivos como de asistencia al personal, a la observación de normas básicas para el trabajo, a la aplicación de políticas de calidad, al trato del personal, entre otros, que ayudaron a la comprensión o valoración de algunas respuestas.

Además, se procuró prestar atención tanto al lenguaje verbal como el no verbal, teniendo en cuenta, como sugieren Taylor & Bogdan (1987), evitar caer en la asignación de significados que no están en la mente ni en las respuestas de las personas. En muchos casos, permitió un mejor entendimiento de cómo los empresarios visualizan sus experiencias.

En este sentido, nos parece importante hacer una observación previa que entendemos va a ser importante tener en cuenta para establecer acciones de

⁴⁹ El modelo de la entrevista se encuentra en el Anexo II.

desarrollo en el territorio y se refiere a las características de los empresarios entrevistados en su rol de actores locales.

Pudimos identificar dos categorías de empresarios que, durante las entrevistas, condicionaron mucho sus respuestas en cuanto a su visión y a sus necesidades y demandas actuales. Estas categorías se relacionan con:

- El tamaño de la empresa.
- La antigüedad de la empresa.

En relación al tamaño de la empresa, en general, el pequeño empresario está al frente de su empresa, normalmente es el primero en llegar y el último en irse, y la empresa tiene para él un gran valor afectivo por lo que suele ser muy crítico en cuestiones de infraestructura y más demandante en las cuestiones institucionales. Además, la mayoría de las empresas son de carácter familiar por lo que cargan con las problemáticas típicas de las PyMEs familiares (Bitte, 1993).

Las empresas grandes, aun cuando sean de carácter familiar, suelen estar profesionalizadas y sus dueños, si bien conservan parte del valor afectivo, fueron adquiriendo una visión más objetiva centrada en el negocio. Sus respuestas resultan menos comprometidas afectivamente.

Asimismo, en territorios con tanta tradición industrial como es San Martín, la antigüedad de la empresa en el mercado está caracterizada por un camino recorrido lleno de crisis, períodos de extranjerización de la economía y cierre de empresas. El empresario que aún continúa trabajando fue el que pudo sortear estas situaciones, que siempre apostó a seguir trabajando y que reinvertió el excedente en el territorio. Sus respuestas tienen un contenido emocional y de nostalgia muy fuerte en muchos casos, así como también un grado de compromiso muy grande.

Por otro lado, solo tuvimos en cuenta la respuesta de los entrevistados y no cuestionamos ni confrontamos la veracidad de la misma, esto es, aunque supiésemos que existen instrumentos que dieran respuesta a su reclamo o propuesta y que nosotros conocemos de antemano, el objeto de nuestro trabajo es recoger su percepción y sus propuestas y no su grado de información pudiendo, a partir de estas respuestas, realizar un análisis de cuestiones tales como la comunicación y difusión de los distintos instrumentos de financiamiento. También pretendemos hacer referencia a este tema en las conclusiones.

Finalmente, se transcribieron las respuestas textuales de los empresarios tal como fueron grabadas, pues las palabras y expresiones utilizadas en las respuestas, poseen también un valor en sí mismas.

Análisis de los datos.

El sector empresarial y su relación con el mercado financiero.

El trabajo de campo, que tuvo una duración de 45 días, nos permitió entrevistar un total de veinte empresas. El tiempo promedio de cada una de ellas fue de 40 minutos y, tal como ya señalamos, fueron llevadas a cabo en el establecimiento de las distintas empresas. Obtuvimos la mayor cantidad de información posible acerca de las características de la PyME y el grado de conocimiento financiero que poseen a través de 24 preguntas abiertas donde el entrevistado se expresó libremente.

Con el objeto de contrastar las opiniones que nos manifestaron los empresarios durante las entrevistas respecto de conocimiento, acceso y utilización de los diferentes instrumentos financieros, quisimos completar este trabajo de campo entrevistando también a las entidades financieras. Elegimos tres entidades bancarias del partido de San Martín; una pública que fue el Banco de la Provincia de Buenos Aires y a dos privadas, el Patagonia y el Santander Río.

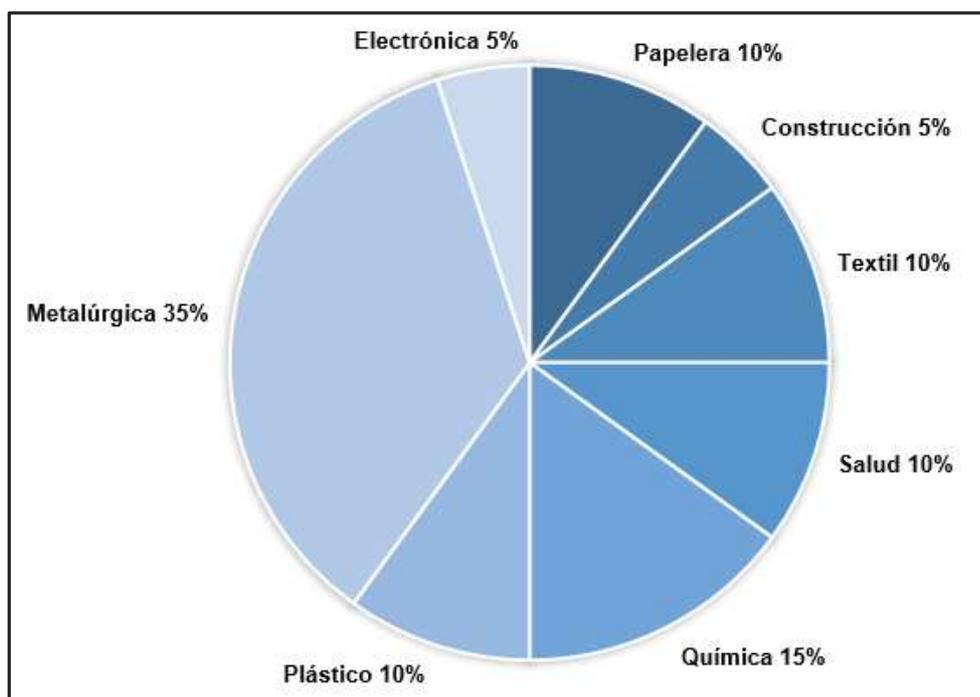
Mediante la confección de la entrevista, el objetivo fue obtener la mayor cantidad información posible partiendo de las opiniones de quienes son responsables de ofrecer servicios financieros a las PyMEs y asesorarlos respecto a cuestiones tales como a qué instrumentos pueden acceder, qué requisitos deben cumplir y cuáles son las problemáticas más comunes, entre otras cosas.

En contrapartida, al referirnos a las PyMEs, dedicamos las primeras once preguntas a relevar las características propias de cada empresa con el fin de poder explorar si hay algún tipo de correlación entre éstas y sus respuestas a las preguntas respecto de los instrumentos de financiamiento.

Respecto de la actividad a la que se dedican las empresas de la muestra seleccionada, podemos decir, tal como se indica en el gráfico 5, que el 35% de la muestra pertenece a la industria metalúrgica, la que en nuestro caso fueron un total de siete empresas entre las que observamos que variaba mucho la actividad concreta a la que se dedican. El 50% de la muestra corresponde a PyMEs de la industria química que atienden distintos nichos de mercado mediante la producción y comercialización de cosméticos y fragancias, pinturas arquitectónicas y tratamientos de agua y productos químicos. Las siguientes ocho empresas, repartidas en igual proporción, abarcan los rubros del plástico, salud, textil y papelería conformando de esta manera el 40% siguiente de la

muestra. Por último, el 10% restante está compuesto por la industria de la construcción y la electrónica.

Gráfico 5: INDUSTRIAS



Fuente: elaboración propia en base a datos relevados.

Si bien una muestra de veinte empresas resulta pequeña con respecto al universo de PyMEs del partido si tenemos en cuenta la encuesta trimestral del Observatorio Socioeconómico de San Martín⁵⁰ durante este año, resultaron suficientes para este trabajo exploratorio cualitativo que nos propusimos y pudimos constatar que los resultados expresados por el Observatorio se correlacionan con los resultados obtenidos por nosotros. Además, la proporción de la muestra de estudio también guarda relación con los porcentajes de los rubros industriales del partido señalados por el Observatorio.

Respecto de la antigüedad que poseen las empresas encuestadas la más joven tiene diez años y la de mayor permanencia ochenta y tres años. El 40% de ellas, con una antigüedad de menos de veinticinco años se encuentra en una etapa de crecimiento mientras que las restantes según los datos relevados se encuentran en una etapa de maduración. Asimismo, dieciocho PyMEs afirmaron que, en la actualidad, dado el contexto socio-económico, se encuentran en un periodo de estancamiento y con una alta capacidad ociosa instalada.

Sin embargo, el propietario de una de las empresas químicas manifestó que “Actualmente la industria presenta una caída entre el 10% y 15% anual en el volumen de producción, sin embargo, nosotros nos encontramos un 11% arriba,

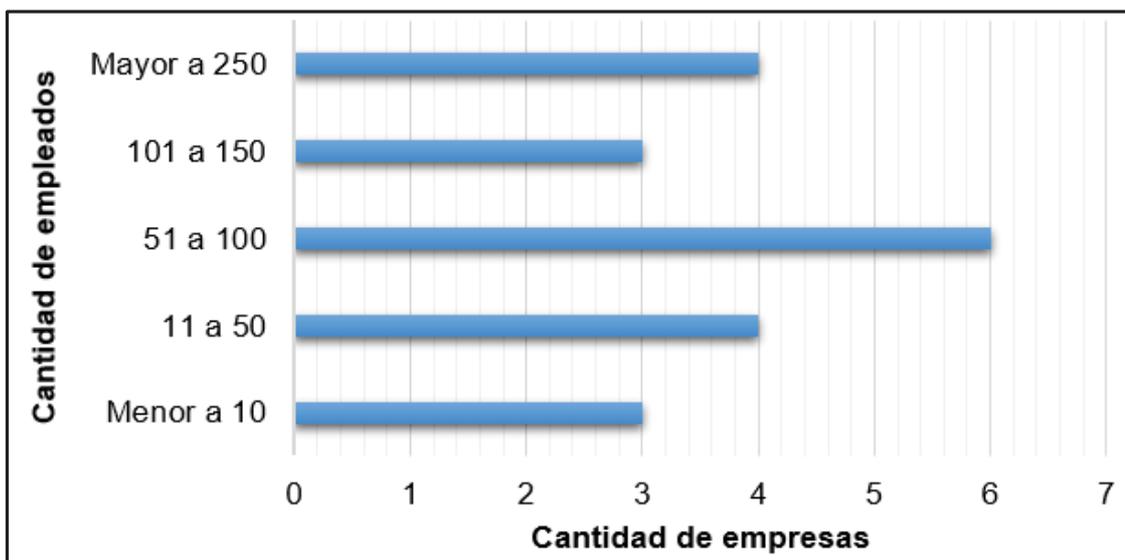
⁵⁰ Para mayor información visitar <http://www.sanmartin.gov.ar/observatorio/>

con lo cual el mercado no se agranda, sino que se achica, pero las empresas medianas o pequeñas como nosotros buscamos lograr en estos momentos difíciles captar mercado mejorando y haciendo énfasis en la atención al cliente”.

Al mismo tiempo, si bien podemos constatar que la industria de la construcción muestra en el mes de octubre una variación negativa del 3,5% respecto al mes anterior y una variación interanual de -9,5% a partir de datos oficiales del INDEC⁵¹, constatamos que la situación de las empresas del partido no resulta homogénea tal como nos manifestó unos de los entrevistados, dueño de la PyME “En este momento estamos en un periodo de crecimiento porque tenemos nuevos clientes ya que se nos abren nuevas puertas a partir de recomendaciones por los trabajos que realizamos. Esto se debe principalmente a los tiempos de respuesta y atención que tenemos con los clientes.”

Respecto a la nómina actual de empleados, variable que nos parecía relevante para intentar vincular el tamaño de la empresa con el grado de profesionalismo de la misma y éste con el mayor grado de conocimiento, acceso y uso de instrumentos financieros, el gráfico 6 refleja que el 65% de las empresas tienen menos de 100 colaboradores y el 35% superan este nivel de dotación. El total de empleo generado por estas veinte empresas es de aproximadamente un total de 2131 puestos de trabajo lo que, a nuestro entender, muestra a las PyMEs como una gran fuente de generación de empleo en la economía argentina. En este sentido, si tenemos en cuenta la cantidad de empleados por rubro, podemos caracterizar a nuestra muestra de estudio a partir de la siguiente tabla 1.

Gráfico 6: TAMAÑO DE LAS PYMES



Fuente: elaboración propia en base a datos relevados.

⁵¹ Datos oficiales de INDEC. Sitio web: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel3-Tema-3-3>

Tabla 1: PUESTOS DE TRABAJO POR INDUSTRIA

Industria	Cantidad de PyMEs	Cantidad de empleados	Empleado promedio
Textil	2	462	231
Química	3	452	151
Salud	2	230	115
Papelera	2	213	107
Metalúrgica	7	585	84
Electrónica	1	70	70
Plástico	2	110	55
Construcción	1	9	9
Total	20	2131	

Fuente: elaboración propia en base a datos relevados.

La mayoría de las PyMEs cuenta con una única locación, mientras que un grupo más reducido tienen dos locaciones a pocos metros de distancia entre ellas, en su gran mayoría este segundo inmueble es utilizado como depósito, mientras que el primero está dedicada a la producción y la parte administrativa. Dos de las empresas poseen tres ubicaciones geográficas, lo cual se condice con la cantidad de empleados en nómina, que es mayor a 250. Por último, una de ellas, dedicada a la construcción, no tiene un lugar fijo de trabajo porque se adapta a las necesidades del cliente.

Por otro lado, conocer si la PyME exporta o importa, es decir, si produce para el mercado externo o para el mercado interno, si compra solamente insumos en el mercado interno o si debe importarlos, también suponemos que guarda estrecha relación con los instrumentos financieros que puede conocer y utilizar tanto para la exportación como la importación. En nuestra muestra, once de las veinte PyMEs no exportan mientras que, siete lo hacen de manera habitual y dos esporádicamente. En cuanto a la cantidad exportada, no supera el 10% del nivel de facturación anual y suelen ser productos específicos. Los principales socios comerciales son Uruguay, Paraguay y Chile y en menor medida aparecen países como Perú, Brasil, Chile, Colombia, México y Guatemala. El gerente de producción de una empresa metalúrgica explicó “Exportamos muy pocos productos y de forma esporádica a países como Uruguay y Chile. No podemos competir contra los chinos por una cuestión de costos. Sin embargo, consideramos que tenemos una mejor calidad de producto que ellos. Además de esto, los aranceles de exportación son altos.”

Otro de los encuestados, el gerente general de una de una de las empresas metalúrgicas ejemplifica una situación particular que se da si su empresa desea exportar “Siderar nos hace un 10% de descuento si presentamos la factura de exportación, pero al hacerlo el gobierno nos recarga un 12%”.

En contrapartida, si nos referimos a las importaciones, el 70% de la muestra entrevistada importa materias primas principalmente porque no se fabrican en nuestro país ya sea por falta de tecnología o de recursos. Durante la entrevista el dueño de una de las PyMEs expresó “Argentina perdió la carrera tecnológica hace muchos años y no tenemos proveedores que nos puedan ofrecer todas las materias primas que necesitamos para brindar a nuestros clientes. Todos los materiales que llegan al país pagan derecho arancelario, derecho estadístico, entre otros y es por ello que dependiendo la coyuntura es más o menos fácil importar”.

Como resultado de las entrevistas podemos caracterizar a la muestra en dos grandes grupos, PyMEs que importan menos del 10% de sus costos y otras que importan más del 50%, con la excepción de una empresa dedicada a la venta de artículos de librería y artísticos que importa el 99% de sus productos. Un aspecto a tener en cuenta es que no pudimos establecer una relación directa entre el tipo de industria y la cantidad importada por las empresas. Los países de donde provienen estas materias primas son muy variados siendo los más destacados de América (Brasil y Estados Unidos), de Europa (Polonia, Italia, España, Alemania, Francia, Inglaterra) y Asia (India y Taiwán), sin embargo, notamos que el principal proveedor es China.

En este sentido, el gerente de una de las PyMEs expresó “Importamos desde China el 50% del costo del producto que es el interior de los cables que fabricamos los cuales el 95% es en dólares, aunque lo pagamos en pesos al tipo de cambio del momento. Además, los aranceles de importación son elevados, aproximadamente del 16,5% y se deben sumar los seguros de caución obligatorios”

Tal como mencionamos al principio de este apartado cuando nos referimos a la composición de las industrias, los datos obtenidos de las exportaciones e importaciones se asemejan a los resultados arrojados en la última encuesta realizada por el Observatorio PyME del partido de San Martín⁵².

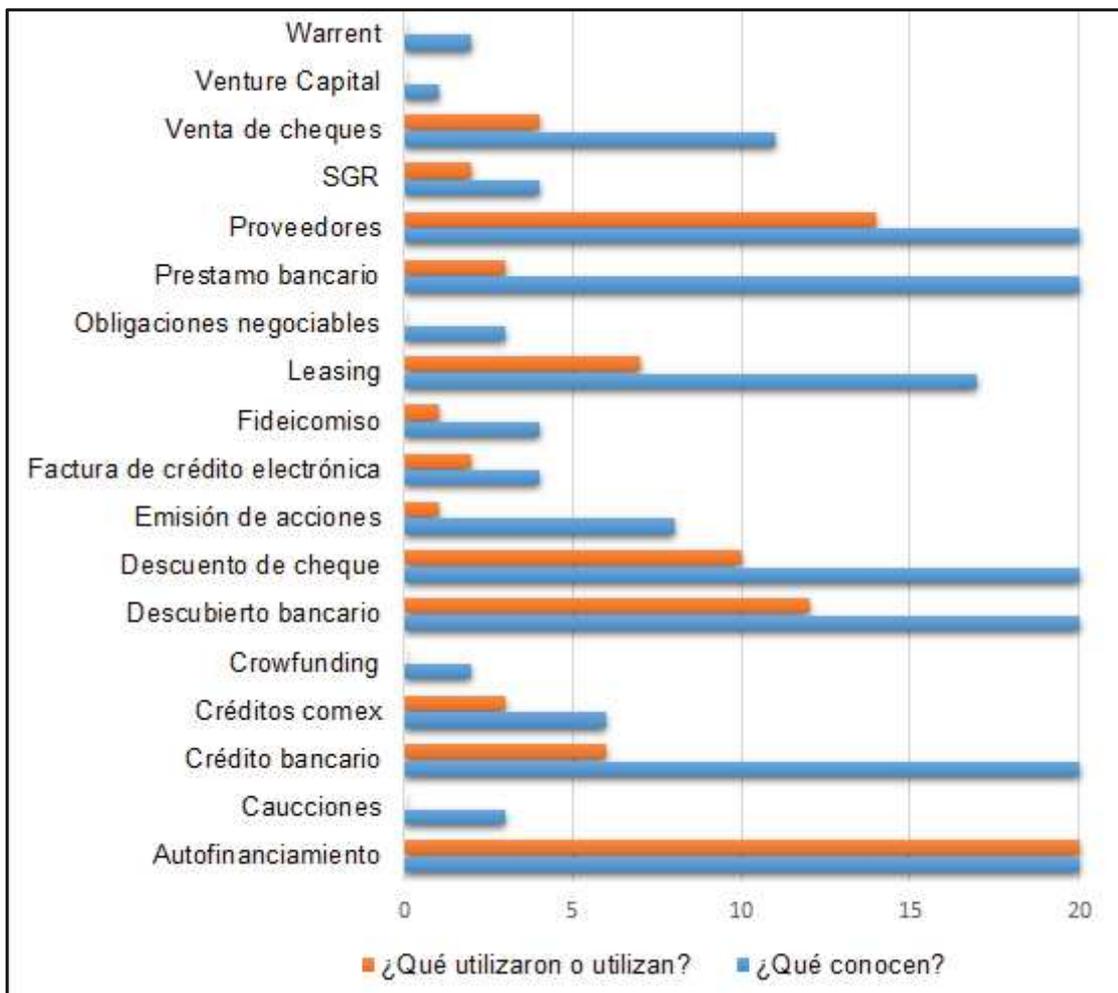
En esta segunda parte de la entrevista, la más importante de nuestro trabajo de campo, las primeras preguntas están orientadas a recabar información respecto de los instrumentos de financiamiento que conocen las empresas. El gráfico 7 muestra el grado de conocimiento y utilización de las distintas herramientas financieras de los últimos tres años. En la actualidad, podemos observar que el autofinanciamiento es el más utilizado por las PyMEs seguido de los proveedores y descubierto bancario. Un dato a tener en cuenta es que las elevadas tasas de interés de los últimos años provocaron que se dejaran de utilizar muchos de los instrumentos mencionados en el gráfico.

⁵² Para mayor información visitar <http://www.sanmartin.gov.ar/observatorio/>

Por otro lado, respecto a los productos financieros ofrecidos por los Bancos pudimos relevar los siguientes: Venta de cheques, Descubierta en cuenta corriente, Crédito/Préstamo, Leasing, Tarjetas de Crédito, Adelanto de cupones, entre otros. La única pequeña diferencia que se encontró fue en el Banco de la Provincia de Buenos Aires debido a su organización ya que cuentan con un grupo llamado Provincia Leasing por lo que el banco actúa como nexo entre ambas partes.

De acuerdo a lo que nos comentaron los dueños y/o gerentes, para la compra de maquinaria y flota de vehículos de la compañía utilizan mayormente el leasing o préstamos en menor medida, estos últimos también suelen utilizarlos en el caso de tener que comprar un inmueble o alguna operación muy grande. Por otro lado, en caso de no disponer de liquidez para hacer frente a situaciones cotidianas utilizan, descubierto bancario, el descuento o venta de cheques. Por último, como mencionamos anteriormente, debido a las altas tasas, las PyMEs recurren principalmente al autofinanciamiento y a proveedores como manera de financiar su operatoria habitual.

Gráfico 7: INSTRUMENTOS FINANCIEROS



Fuente: elaboración propia en base a datos relevados.

En contraposición, según los bancos consultados, los instrumentos más solicitados son en primer lugar el descubierto de cuenta corriente, luego la venta de cheques y por último el crédito, en ese orden, mientras que las herramientas restantes las solicitan, pero en menor medida. En su gran mayoría, las PyMEs utilizan los dos primeros recursos mencionados para giro comercial de la actividad de la empresa debido al descalce entre el ciclo de venta y el de cobranza. Asimismo, también son utilizados para cubrir alguna deuda, factura vencida que ya no pueden demorar su pago, el pago a empleados, por mencionar algunos ejemplos. Luego, la venta de cheques se utilizar en mayor medida para cubrir el descubierto de la cuenta corriente. Por último, cuando tienen necesidad de invertir en maquinarias y/o bienes, en estos casos, si utilizan una herramienta a más largo plazo, el crédito o en algún caso el leasing.

Nos resultó llamativo que ninguno de los entrevistados nos mencionó la opción de financiamiento a través de amigos y familiares. Suponemos que es un instrumento que conocen pero que solo utilizaron en sus orígenes o que lo confunden con el autofinanciamiento. Otro instrumento que no fue mencionado es la factura de crédito electrónica que tuvo vigencia a principios de 2019, lo cual sugiere la escasa divulgación por parte de AFIP y, en consecuencia, el desconocimiento de las PyMEs.

Ante este desconocimiento procuramos explorar si los bancos cuentan con un área de atención especializada para las PyMEs y cómo llegan a ellas. En este sentido, el gerente del Banco Patagonia nos respondió que cuentan con el sector y que su tamaño y la cantidad de personal depende del tamaño de la cartera de clientes que tenga cada sucursal.

En el caso del Banco Provincia, es la gerencia quien atiende directamente a las PyMEs, el equipo está compuesto por el Gerente, la Supervisora de Gerencia y la Ejecutiva de Gerencia. Es igual para todas las sucursales sin importar el tamaño.

Por su parte, el Santander Río nos indicó que, dependiendo del tamaño de la sucursal, es la estructura del sector. En el caso de las más chicas no existe un centro de atención y son atendidos directamente por cualquier oficial del banco. Para las medianas y grandes sucursales, hay preestablecida una estructura mínima de una persona. En casa matriz está el departamento exclusivo para PyMEs donde, si la sucursal no puede resolver lo que el cliente se solicita, se lo deriva para una atención y asesoramiento más personalizada.

También nos pareció importante conocer cómo las distintas entidades financieras se contactan con las pymes para ofrecer servicios financieros. En este sentido, de las tres entidades obtuvimos respuestas similares. Por lo general, lo hacen a través de la compra de bases de datos, convenios de todo tipo (Ej.: municipios), cliente que llega a la sucursal, mails y/o recomendados de un cliente activo. El entrevistado del Banco Provincia agregó que cuando el

gobierno saca alguna línea de crédito especial o con tasa subsidiada, el cliente, al enterarse, se acerca a consultar por esta línea.

Siguiendo con el análisis del gráfico 7, uno de los instrumentos que fue siendo cada vez menos usado es la venta de cheques debido a los gastos operativos y administrativos que este requiere. La alternativa para reemplazar este instrumento es el descubierto bancario ya que, a pesar de tener una tasa más alta, es más ágil y sencillo de conseguir sobre todo para períodos de corto plazo.

El Banco Patagonia agregó otra alternativa “no bancaria” de financiarse que se utiliza frecuentemente. “Hay otro caso de financiación que no tiene que ver con nosotros. Las empresas dejan de pagar algo, por ejemplo, cargas sociales, algún impuesto o patean a sus proveedores para utilizar esa plata en otra cosa que requiera más urgencia. Para una empresa que necesita pagarle con suma urgencia a sus empleados, por ahí deja de pagar la factura de la luz en término, esa factura puede ser de 200.000 pesos y la pagará más adelante con sus intereses. Es ir jugando a donde destino la liquidez que hoy tengo” Es una metodología muy común y de muy corto plazo. Más adelante se menciona las consecuencias que conlleva este mecanismo.

La gerenta de finanzas de una PyME textil, frente al pago de servicios generales (gas, luz, agua, entre otros) expresó “Sabes lo que usamos también nosotros tarjetas de crédito para pagar algunos servicios, si bien es más corto, en una industria así son varios millones y pagarlo con tarjeta de crédito. Son 30 días, pero como hoy no tenes ninguna otra línea de financiación que sirva”.

Las dos empresas pertenecientes a la industria de la salud nos comentaron que no pueden utilizar en su totalidad el ciclo de cobranzas y pagos a su favor dado que según explica el gerente financiero de una de ellas, “A los proveedores del exterior tenemos la obligación de pagarles de forma anticipada la mercadería antes de embarcar y en cambio a los locales tenemos diferentes condiciones de pago, por ejemplo, 30/60/90 días. Con respecto a los clientes aquellos que son privados vendemos a 30 y 60 días, mientras que, a los públicos, que son los gobiernos de las provincias tenemos 90 y 120 días de rotación de cobranza. Por ejemplo, nos ha pasado que la Provincia de Buenos Aires en ocasiones no pueden pagar entonces hacen quita y nos enchufan bonos”. Indudablemente, es otra forma de financiamiento surgida de la propia creatividad de la empresa.

La mayoría de las PyMEs del rubro metalúrgico hicieron referencia a que gran cantidad de sus materias primas son compradas al proveedor Siderar⁵³. Al mismo lo consideran un monopolio en la industria porque impone las condiciones de compra y pago y, además, al vender sus productos en dólares cotizados al momento de pago y las PyMEs venderlos en pesos, se hace muy difícil afrontar

⁵³ Es considerado el mayor fabricante de acero de la Argentina, también llamado Ternium.

esta situación ya que la pérdida de capital de trabajo es importante y se agudiza mucho más en caso de una devaluación. Sin embargo, también es una empresa que tiene un programa llamado ProPyMEs que tiene inscriptas alrededor de 900 PyMEs con el objetivo de ayudarlas ofreciendo capacitaciones varias y créditos para aquellas que presentan proyectos que son atractivos con el fin de fomentar el crecimiento. En este sentido, el gerente general de una de las empresas nos comentó que construyeron una segunda locación con crédito a tres años de bajas tasas.

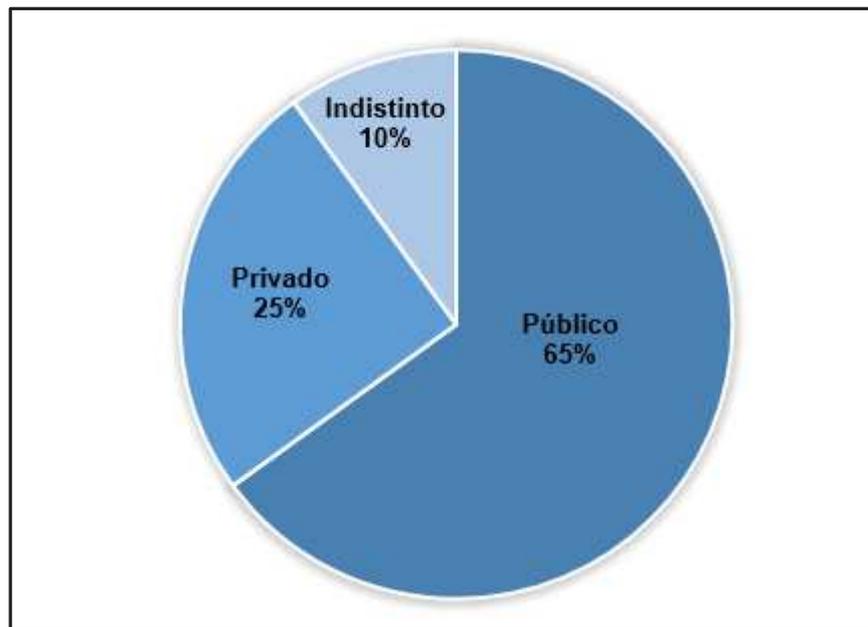
Con el objeto de obtener información de la elección del tipo de financiamiento más accesible que utilizan para los motivos explicados anteriormente notamos, como se puede apreciar en el gráfico 8, que un total de trece PyMEs tienen preferencia por financiarse con el sector público por sobre el privado principalmente por ofrecer beneficios tales como mejores tasas de financiación o plazos más largo de amortización entre otros. Algunos de los dueños expresaron:

“Las tasas de los bancos público siempre son más bajas, pero también tienen ciertas características que hacen más difícil trabajar con ellos. En primer lugar, son los tiempos de trabajo y de respuesta que a veces no responden a los nuestro porque las PyMEs, en la mayoría de los casos, necesitamos todo para ya. En segundo lugar, los requerimientos para calificar con riesgo crediticio si tenes algún atraso o debes cuotas de algo es muy difícil que te califiquen para trabajar. Independientemente de lo que te dije, si me das a elegir, voy a elegir la banca pública” (Dueño de una empresa dedicada al rubro químico, entrevista personal, octubre 2019).

“El Banco Ciudad y Provincia son muy accesible porque todo lo que es la parte de la instrumentación y armado de carpeta se asemeja mucho a lo que es un banco privado, con lo cual es mucho más sencillo y menos burocrático. Te permiten acceder a buenas tasas y rápidamente. En cambio, el Banco Nación, que tiene las mejores tasas del mercado, es muy burocrático” (Gerente financiera de una PyME de la industria papelerera, entrevista personal, noviembre 2019).

Por el contrario, cinco de ellos, se inclinan por la banca privada dado que presentan menos procesos burocráticos y por lo general ofrecen un mejor asesoramiento y tiempos de respuesta. No obstante, muchos entrevistados han recalcado que los bancos públicos y cooperativos han mejorado notoriamente su nivel de atención gracias a que estandarizaron procesos y se sumaron a la era de la digitalización. Uno de los entrevistados justificó su elección, “Uno siente que la banca pública tiene más respaldo y otro tipo de tasas preferenciales. Igualmente, en el día a día prefiero la banca privada porque no ponen tantas trabas “.

Gráfico 8: ELECCIÓN DE FINANCIAMIENTO



Fuente: elaboración propia en base a datos relevados.

En resumen, más allá de los inconvenientes que puede presentar el acceso y/o la solicitud de financiamiento, una vez aprobado, las experiencias de las PyMEs han sido en líneas generales positivas. La atención recibida y la rápida respuesta que el banco les brinda es muy valorado, por eso, en muchos casos, los eligen nuevamente porque ya saben cómo trabajan y se sienten cómodos con ellos. Asimismo, pudimos constatarlo con comentarios recibidos como “El trato en los bancos es fundamental, si se tiene una buena relación con el ejecutivo de cuenta o gerente del banco se logra una mejor atención que se ve reflejada en los tiempos de respuestas por parte de ellos” (Dueño de PyME que pertenece a la industria papelera, entrevista personal, noviembre 2019).

Uno de los aspectos más relevantes de este trabajo de campo fue intentar conocer cuál es el motivo que frena a las PyMEs al momento de seleccionar un instrumento financiero. El principal problema en la actualidad, como se viene manifestando, es la tasa alta de interés que tiene el financiamiento que, en muchos casos, supera a la rentabilidad que la empresa puede obtener por lo que se les hace imposible endeudarse las tasas actuales. El gerente financiero de una de las pymes que produce productos químicos comentó “En la actualidad existe una dificultad importante de acceso al crédito porque si bien los bancos están muy líquidos, digamos que esa liquidez la vuelcan a otros instrumentos que para ellos son más interesantes. Creo que hay una dificultad importante respecto de que el financiamiento en la Argentina para el sector industrial y sector PyME es caro, es decir cuando la tasa real es positiva es muy difícil. Después, en los últimos años se han desarmado algunos instrumentos o por lo menos nosotros no hemos tenido tanta facilidad o acceso a instrumentos que antes había, por ejemplo, préstamos garantizados, a tasa preferencial, mediano o largo plazo para bienes de capital, entre otros, quizás porque se enfocan en

micro y pequeñas empresas. Me parece que la principal dificultad que hay de esos instrumentos que son 'más baratos' en Argentina es el desconocimiento del mundo PyME y la falta de acceso sobre ellos".

Por otro lado, otro de los principales motivos que dificultan el acceso al financiamiento de las PyMEs son las trabas burocráticas que presentan las entidades financieras, tal como indica el dueño de una de las empresas "El único problema que tuvimos al momento de solicitar un crédito bancario fue tener algún requerimiento sin pagar y tener que abonarlo para que la entidad bancaria apruebe la línea de crédito" o como expresa otro de ellos "Los bancos tiene requerimientos excesivos de papeleo a la hora de solicitar financiamiento". En general, casi todos los entrevistados coincidieron en que las condiciones solicitadas por las entidades financieras son excesivas para las empresas pequeñas y que cumplimentarlas es requiere un tiempo excesivo.

En este sentido, los bancos también expresaron sus opiniones con respecto a los de las problemáticas y/u objeciones que presentan las PyMEs a la hora de financiarse Podemos decir que todos concluyeron que:

En primer lugar, las garantías o documentación pedida. Haciendo referencia con el financiamiento no bancario mencionado por el Patagonia, muchas empresas no pagan un impuesto, por ejemplo, las cargas sociales, para utilizar ese dinero en otra necesidad, cuando se acercan a pedir financiación, se rechaza por tener deudas previsionales o embargo con AFIP.

Por su parte, el Banco Provincia agregó la demora de las empresas en presentar la documentación requerida a pesar de otorgarles se les da un listado de requisitos que tiene que presentar para ser precalificadas. Ocurre que van acercando la documentación de a partes y cuando la completan es común que algo ya esté vencido y se tenga que pedir nuevamente. Es muy común que las PyMEs caigan en el error de pensar que la evaluación inicia cuando se trae la primera documentación y en realidad es cuando tienen la totalidad de lo pedido. Según nos comentaron todo este proceso a veces puede demorar entre tres y cinco meses, con lo cual el vínculo banco- empresa se ve deteriorado.

Otro aspecto muy importante a tener en cuenta es conocer cómo es el proceso de evaluación al que las empresas tienen que someterse cuando solicitan financiamiento. En todos los bancos se le exige documentación a la empresa para que sea precalificada, luego se carga toda la información en el sistema de las entidades y en base al resultado, se le permite acceder a determinado límite de descubierto en cuenta, determinado monto de crédito, entre otros. A mayor precalificación, mayor es el margen de maniobra financiera, lo que en el Banco Provincia se conoce como Margen de Operación Directa.

Como primer requisito y para todos igual, el cliente no puede tener deudas previsionales, embargos ni estar atrasado con sus compromisos financieros. A partir de ahí, se le solicita que demuestre sus ingresos presentando Balances, Libro Venta, Estado de Resultados, pago de aportes, pago de IIBB, Estatuto y declaración jurada de bienes. En caso de no tener bienes se piden garantías accesorias mediante el Fondo de Garantías de la Provincia de Buenos Aires (FoGaBA).

Si no cumplen con todos estos requisitos, no se las precalifica y se rechaza la solicitud. Esta precalificación se puede utilizar como puntapié inicial para hacerle otro tipo de precalificación manual para saber si el cliente es merecedor de un margen mayor de las herramientas financieras.

El Banco Patagonia agregó que también miran el rubro o la industria a la que la PyME pertenece, ya que no pueden dejar de lado el contexto económico actual. Nos dio el ejemplo del sector textil, el cual está siendo muy golpeado y ni siquiera las están precalificando por más que cumpla con los requisitos formales.

De acuerdo a los requisitos sobre garantías, el gerente general de una PyME dedicada a la salud manifestó su descontento con la problemática haciendo foco en las garantías reales: "Sí, hay una que es para mí la más importante, que tiene que ver con los requisitos del BCRA, que son las garantías reales. Me parece que es la cosa más ilógica del mundo, es como cuando querés alquilar un departamento 2 ambientes y te piden un montón de requisitos ilógicos. Me parece mediocre y en los bancos es igual. Te dicen la garantía real te la tengo que mantener hipotecada, es decir no la podés vender si no levantas eso. Evalúa mil variables y fijate si soy una empresa que me podés dar crédito sin tocarme las garantías reales. Por ejemplo, si no está en capital se considera jurisdicción extraña, entonces el 90% de los bancos no te la acepta con la excusa que es complicado y vos le decís que solo tenes una propiedad en Mar del Plata y te siguen pidiendo que te fijes si no conseguís otra garantía y quizás el crédito es por \$50.000. También podemos sumar a los compliance de los bancos que son de terror. Festejó y festeje a todas las nuevas Fintech que aparecieron en este poco tiempo que obligan a que los bancos se adapten a la realidad". Este fue un tema no expuesto por las entidades bancarias durante la entrevista y consideramos que no es menor.

Viendo las problemáticas desarrolladas anteriormente quisimos indagar si los Bancos brindan alguna asistencia complementaria además del financiamiento, la respuesta fue muy similar en las tres entidades. Algunas de ellas pueden ser:

- Asesoría financiera; si bien los bancos buscan vender sus productos, les brindan a las PyMEs las alternativas más convenientes que pueden elegir y que les sea más rentable.

- Asesoría en comercio exterior, ya que, por su parte, muchas PyMEs están dando sus primeros pasos en este tema y las entidades financieras muchas veces tienen que reemplazar la escasa tarea de los despachantes de aduana. El banco, al ser el intermediario financiero de alguna de esas operaciones, quiere concretarla en los tiempos estipulados y no alargar plazos.
- Trato preferencial por sobre la banca personas como así también en cuanto a los clientes con mayor antigüedad y con mejor concepto atendiéndolos con más agilidad y otorgándoles prioridad sin que tengan que esperar.
- Asesoría en Inversiones donde se los orienta en qué instrumentos pueden utilizar y sus características para saber cuál es el objetivo de la inversión, cuánto tiempo tienen inmovilizado su capital, qué perfil ante el riesgo tienen, entre otros.

Finalizando este análisis en las últimas dos preguntas se consultó a las PyMEs cuáles eran las soluciones que ellos veían posibles para afrontar las distintas problemáticas que los apremia teniendo en cuenta el financiamiento y cuestiones ajenas al mismo. De las numerosas propuestas que recibimos procederemos a citar las que representen mejor a la totalidad de ellas.

“Son varios puntos, primero para que haya industria tiene que haber consumo y para que esto ocurra las personas tienen que tener dinero, esto que significa que tiene que haber un fomento del consumo que está atado a crear mano de obra. Si se logra esto último significa que la tasa de desempleo disminuye. Podemos resumir que todo es un círculo en sí mismo, porque una variable va sujeta a la siguiente y sucesivamente. Entonces podemos decir que el consumo se puede fomentar generando cuotas sin interés para los clientes, esto se traduce como mayor demanda para las PyMEs. Se debe, desde el Estado, garantizar y asegurar que este círculo virtuoso funcione” (Dueño de una empresa química dedicada al tratamiento de aguas, entrevista personal, noviembre 2019).

“Instruir a las empresas y enseñarles todas las herramientas que existen. Por ejemplo, hay muchas empresas que no conocen instrumentos, por ejemplo, las SGR que en momentos puntuales pueden ofrecerte hasta 20 puntos menos que un banco” (Gerente financiero de una PyME dedicada a la producción de estufas y termos, entrevista personal, noviembre 2019).

“Para competir hay que se debe ser eficientes en los costos, logística y procesos. Si la carga impositiva es de un 30% ya provoca arrancar con desventaja frente a otros competidores de la región. Cuando los gobiernos cierran la puerta a las importaciones es porque no se puede ser competitivo en la región a causa de toda la carga impositiva” (Gerente general de una PyME metalúrgica, entrevista personal, octubre 2019).

“La incertidumbre del país generada por la inestabilidad política y la alta inflación no ayudan a que las PyMEs y empresas en general puedan crecer a lo largo del tiempo” (Dueño y gerente de una PyME metalúrgica, entrevista personal, octubre 2019)

En síntesis, si tuviéramos que enumerar por orden de importancia las distintas acciones que ayudarían a mejorar la situación de las PyMEs del partido del general San Martín empezariamos diciendo que la estabilización económica mediante la reducción de la incertidumbre y la estabilización de los indicadores económicos tales como la inflación son el punto de partida. Por otro parte, la instrucción a las PyMEs sobre qué es y cómo funciona el mercado de valores y los distintos instrumentos que en la actualidad son ofrecidos y que pueden ser aprovechados por ellas.

Asimismo, en paralelo a las últimas preguntas realizadas a las PyMEs, se consultó a los Bancos sobre qué medidas consideran que podrían mejorar el financiamiento brindado actualmente o cuál sería una nueva alternativa para brindar financiamiento a lo que todos nos han respondido bajar las tasas. Las tres entidades son conscientes de que al nivel de tasa actual es inviable una inversión para una pyme.

El Santander señala que “el que quiere sacar un préstamo hoy es o porque tiene una muy buena oportunidad, que sería muy extraño o porque no le queda otra opción al no poder afrontar el gasto entonces termina siendo una alerta de riesgo”.

El Patagonia sostuvo que tiene que volver a entrar en vigencia programas de crédito con tasa subsidiada pero que además tiene que venir acompañado del incentivo al consumo. No tendría sentido incentivar a las empresas a producir si nadie va a comprar; uno sin el otro no funcionarían.

El Provincia agregó además que en este último tiempo “el BCRA ofreció Leliqs a una tasa muy tentadora con respecto a la de un préstamo, por lo que eso contrajo la oferta de crédito y a un riesgo mucho menor”. Otro dato que agregó fue el de brindar capacitación a las empresas chicas ya que, en charlas que han tenido, está a la vista que no tienen conocimiento de las herramientas y los beneficios que les puede traer.

Conclusiones.

El partido de General San Martín es conocido por su gran participación, especialmente del sector industrial, en la economía en el país. La estructura del partido está compuesta en su gran mayoría por pequeñas y medianas empresas y un grupo menor de grandes empresas. Un elemento fundamental para el desarrollo económico del territorio es poder contar con estadísticas e insumos respecto de la situación en la que se encuentran las distintas empresas que conforman el tejido productivo para así elaborar políticas tanto económicas como sociales que den respuesta a las necesidades del territorio.

Esta información también es de suma importancia para el sector productivo ya que le permitirá conocer a las empresas que hay en el partido en el que se encuentran y así establecer alianzas comerciales logrando mejorar su competitividad.

La necesidad de un aumento de la competitividad en el marco de la globalización económica requiere que las instituciones gubernamentales y financieras estén más presentes para acompañar a las empresas productivas.

La agrupación territorial de las empresas en el partido favorece al sector a través del abastecimiento de recursos e insumos que este mismo requiera logrando de esta manera, intensificar el desarrollo y mejorar los costos del sector productivo.

Una de las características principales que poseen las PyMEs de San Martín es que, en general, son de tipo familiar. Este rasgo no tiene relación con la cantidad de puestos de trabajo generados por la empresa. De hecho, son las PyMEs quienes generan la mayor cantidad de fuente de trabajo en el partido, así como en todo el país.

Dadas las características de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), y en el contexto económico-financiero argentino en el que están inmersas, pudimos constatar que en la interacción con el sistema financiero se presentan, por diversos motivos, ciertas dificultades a la hora tanto de conocer cómo de poder acceder a los instrumentos de financiamiento disponibles. Esto constituye una importante limitación al crecimiento de las PyMEs y de la economía en su conjunto.

De acuerdo a las observaciones obtenidas en el trabajo de campo realizado, las PyMEs, como demandantes, no están del todo profesionalizadas, y enfrentan problemas en su estructura de gestión. Podemos hacer una distinción entre las más pequeñas y nuevas, las cuales cuentan con un nivel mucho menor de

profesionalización en comparación con las que ya están establecidas. Estas otras cuentan con una estructura más departamentalizada y una mayor experiencia, aunque también muestran limitaciones respecto del conocimiento y acceso al financiamiento.

Al mismo tiempo y siguiendo la diferenciación señalada anteriormente, tienen dificultades para presentar la información, documentación y proyectos de inversión de calidad que las califique para acceder al financiamiento. Esto se traduce también en un problema para las entidades crediticias quienes lo reducen mediante restricciones en el otorgamiento de financiación a estas empresas, ya sea en el monto a otorgar de la línea de crédito, en los plazos o, en el peor de los casos, el rechazo de la solicitud.

Paralelamente, en muchos casos, por su naturaleza e ideología, los empresarios PyMEs tienen la preferencia de utilizar fondos propios para financiarse y consideran poco importante la financiación comercial. A partir de lo conversado en las entrevistas, notamos que una parte importante del problema radica en la poca confianza en el sistema financiero ya sea por malas experiencias anteriores, por desconocimiento o por las condiciones restrictivas establecidas por las entidades financieras que se suman al contexto país en el que se encuentran.

Asimismo, las PyMEs enfrentan una pérdida de visión a largo plazo debido a las dificultades para crecer rápidamente ya que las necesidades que tienen de financiamiento deben ser satisfechas por medio de la reinversión de utilidades, fondos propios y en menor medida por financiamiento de proveedores. Esto representa determinados riesgos, debido a que las utilidades de la empresa dependen del resultado del ejercicio el cual está sujeto a las variaciones que sufre la demanda y oferta de sus bienes y servicios.

Otro aspecto que constatamos, es que los empresarios en general, suelen recurrir a las mismas herramientas para financiarse, pero se encuentran muy desactualizados respecto de nuevas herramientas financieras que fueron surgiendo en la dinámica de una economía que cada día se torna más compleja.

En este sentido, sería deseable que las empresas pudieran acceder más fácilmente al conocimiento de los instrumentos financieros que ofrece el mercado mientras alcanzan un mayor nivel de profesionalización en sus cuadros de conducción que le permitan poder hacer una planificación e implementar políticas de financiamiento a largo plazo en la medida que la coyuntura económica lo permita.

Las entidades financieras deberían promover una mejor capacitación y asesoramiento sobre herramientas financieras haciendo hincapié en ayudar a las PyMEs más pequeñas y nuevas que son las que más lo necesitan para

encontrar cuales se adaptan mejor a sus necesidades concretas en cada caso. En este sentido, las ya consolidadas en la industria suelen tener una estructura más grande con personal más calificado y, por ende, tienen mayor conocimiento y manejo del tema, aunque no por ello deben estar excluidas de dicha capacitación. Nos parece adecuado que el/los encargados que dicten las capacitaciones puedan hacerlo en un lenguaje adaptado al mundo PyME más allá del conocimiento técnico de los instrumentos.

Asimismo, nos parece interesante una mayor difusión a partir de una plataforma web que se mantenga en constante actualización respecto de todas las herramientas financieras vigentes detallando sus ventajas, desventajas, características, requisitos, entre otros. De este modo se haría frente, en forma muy dinámica, a la problemática que nos comentaron algunas empresas cuando no tienen en claro el funcionamiento de algunos instrumentos.

Más allá de las dificultades para acceder a la financiación, las PyMEs están condicionadas por los distintos factores del entorno, tales como la inflación, tipo de cambio, incertidumbre, presión tributaria, entre otros. Son variables que inciden directamente sobre la decisión y desarrollo inversión. Es por ello, que el gobierno debe procurar la implementación de políticas efectivas que atenúen estas dificultades y generen un marco de mayor previsibilidad para las pymes. También los gobiernos locales y las cámaras empresarias que son muchas en el partido de San Martín, pueden realizar valiosos aportes en este sentido

En cuanto a las entidades financieras presentan una estructura rígida, en especial el sector público, donde si bien poco a poco están implementando nuevas tecnologías, el sector bancario dado que, en nuestra opinión, están atrasado ya que hoy día existen procesos que consideramos obsoletos y que podrían ser reemplazados por otros mucho más sencillos y ágiles. Los organismos de crédito deberían recuperar la idea de que el financiamiento se debe otorgar de acuerdo a la capacidad de repago y no de las garantías que pueda exhibir una empresa.

En esta época, donde los avances tecnológicos se dan con gran rapidez el surgimiento de las Fintech, en el último tiempo están revolucionando el mundo financiero ya que a través de última tecnología buscan ofrecer servicios y productos innovadores. En Latinoamérica presentaron un gran crecimiento en el corto plazo y en Argentina existen una gran variedad de propuestas que hacen foco a diferentes nichos de mercado. Entre las principales podemos destacar a Grouit y Afluente que ofrecen préstamos a las PyMEs por hasta \$650.000. Es por ello que, en comparación con la banca tradicional, presentan una ventaja competitiva. Creemos esta sería una buena alternativa para que conjunto con el gobierno se fomente y se genere conocimiento sobre su existencia a fin de que las PyMEs tengan la posibilidad de acceder a un tipo de financiamiento más ágil y menos costoso.

Al momento de entregar para la corrección este trabajo, se está produciendo en el país un cambio de gobierno y las nuevas autoridades están haciendo un fuerte énfasis en encaminar la economía a un modelo esencialmente productivo. En este contexto creemos que nuestro trabajo puede constituir un aporte para que, dada la importancia del financiamiento para el sector productivo, el sistema financiero pueda brindar más y mejores respuestas y propuestas que se adecuen a las necesidades y sugerencias de los empresarios para fortalecer y dar sustentabilidad al modelo productivo

Anexos.

Anexo I: modelo de entrevista para PyMEs

PyME N°--

Descripción de la empresa.

1. Por favor comente brevemente de qué se trata su empresa.
2. ¿Cuántos años hace que se encuentra en la industria?
3. Considerando la respuesta anterior, ¿en qué etapa considera que se encuentran?
4. ¿Cuántos empleados tiene en nómina actualmente?
5. ¿Cuántos y cómo se encuentran distribuidas las locaciones?
6. ¿Cuántas líneas de producto y/o servicio comercializa?
7. ¿Exporta alguno de sus productos y/o servicios?
8. En caso de responder sí la pregunta anterior ¿Desde qué lugares?
9. Con respecto a sus materias primas ¿importa alguna de ellas?
10. En caso de responder sí la pregunta anterior ¿Desde qué lugares?
11. Desea agregar algún dato más sobre su empresa que considere relevante.

Preguntas sobre financiamiento.

12. ¿Qué alternativas para financiarse conoce?
13. ¿Actualmente o alguna vez utiliza/utilizó algún instrumento para el financiamiento?
14. ¿De acuerdo a la respuesta anterior, con qué frecuencia lo utiliza?
15. ¿Para qué es utilizado ese capital?
16. ¿A qué se debe la elección de la/s fuente/s de financiamiento?
17. ¿Qué tipo de financiamiento encuentra más accesible?
18. ¿En qué se basa su elección?
19. Describa brevemente su experiencia con la/s fuente/s de financiamiento seleccionadas.
20. ¿Qué problemáticas se le presentan a la hora de financiarse?
21. ¿Qué condiciones económico-financieras valora más a la hora de solicitar financiamiento?

22. ¿Cuáles son las condiciones complementarias que más valora para recurrir al financiamiento?
23. ¿Qué medidas considera podrían mejorar el financiamiento brindado actualmente o cuál sería una nueva alternativa para brindar financiamiento?
24. Sin considerar las distintas problemáticas de financiamiento, que otros factores desmotivan la puesta en práctica de su idea.

Anexo II: modelo de entrevista para bancos.

Banco N°--

1. Tipo de entidad bancaria.

- **Pública.**
- **Privada.**

Descripción de la empresa.

1. ¿Cuentan con algún área de Financiamiento PyME / Banca Pyme?
¿Cómo es su estructura? ¿Es igual en todas las sucursales? ¿Cómo llegan a esas PyMEs?
2. ¿Qué alternativas para financiar PyMEs ofrecen?
3. ¿Cuáles son las más solicitadas? ¿Cuántos empleados tiene en nómina actualmente?
4. ¿Cuál es el motivo por el cual las PyMEs solicitan financiamiento?
5. ¿A qué se debe la elección de la/s fuente/s de financiamiento?
6. ¿Qué requisitos deben cumplir para acceder a cada instrumento? ¿En qué basan la decisión de otorgar o rechazar la herramienta?
7. ¿Cuál es la mayor problemática o cuales son las principales objeciones que presentan las Pymes a la hora de financiarse?
8. ¿Brindan alguna asistencia complementaria además del financiamiento?
9. ¿Qué medidas considera que podrían mejorar el financiamiento brindado actualmente o cuál sería una nueva alternativa para brindar financiamiento?
10. ¿Desea agregar algún dato más sobre que considere relevante?

Bibliografía

- Alvárez-Gayou, J. L. (2005). *Cómo hacer una investigación cualitativa. Fundamentos y metodología*. México: Editorial Paidós.
- Azpiazu, D., & Basualdo, E. (2000). *Las PyMEs y la industria argentina. Potencialidades de crecimiento y empleo*. Buenos Aires: Flacso.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., & Schorr, M. (2001). *La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*. Buenos Aires: Flacso.
- Barrés, S., & Boero, G. (Enero-Junio de 2013). El nuevo rol de la universidad como autor fundamental del desarrollo local: el caso de la Universidad Nacional de San Martín. *La técnica*, 42.
- Bellini, C., & Korol, J. (2012). *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*. Buenos Aires: Siglo veintiuno editores.
- Bisang, R. (2008). *El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿volver a creer?* Buenos Aires: CEPAL.
- Bitte, L. (1993). *Curso de Management*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Braidot, N., & Soto, E. (1999). *Las PyMEs latinoamericanas. Herramientas competitivas para un mundo globalizado*. Buenos Aires: IFEMA ediciones.
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010). *Principios de finanzas corporativa* (Novena ed.). Estados Unidos: McGraw-Hill.
- Cardozo, A. (1999). *PyMEs: Intuición o método*. Buenos Aires: Opción.
- CEPAL. (2003). *Aportes para una estrategia PyME en la Argentina*. Buenos Aires: CEPAL.
- CEPAL. (2005). *Panorama social de América Latina 2004*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Corbetta, P. (2003). *Metodología y técnicas de investigación social*. Madrid: Mc Graw-Hill.
- Coro, G., & Compiladores: Boscherini, F. y Poma, L. (2000). *Contingencia, aprendizaje y evolución en los sistemas productivos locales*. Buenos Aires: Miño y Dávila editores.
- Costamagna, P. (2005). *El territorio y las instituciones en las iniciativas de desarrollo económico local*.
- Déntice, E., López, C., & Busellini, L. (2014). *Entramado productivo del partido de General San Martín. Análisis de caso*. UNSAM (EEYN) - CIME. Buenos Aires: Revista de la facultad de ciencias económicas.
- Dini, M., & Stumpo, G. (2004). *Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva. Estudio de caso en América Latina*. México: Siglo XXI CEPAL.
- Enríquez Pérez, I. (2008). *La transformación de las concepciones sobre el proceso de desarrollo en las políticas públicas mexicanas*. México: Edición electrónica gratuita.

- Erpen, M. (2010). *Mercado de Capitales: Manual para no especialistas* (Primera ed.). Buenos Aires: Grupo Editorial.
- Errecart, V. (2013). *Marco teórico para el abordaje del estudio de los consorcios de exportación*. UNSAM. Buenos Aires: Serie de documento de economía regional.
- García Delgado, D., & Peirano, M. (2011). *El modelo de desarrollo con inclusión social*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.
- Garofaldi, G. (1991). *Modelli local di sviluppo*. Milano: Franco Angeli.
- Gutierrez Cabello, A. (2012). *Análisis comparativo de las estructuras económicas del Partido de General San Martín, Bs. As, República Argentina*. UNSAM - CERE. Buenos Aires: Documento N° 15.
- Kulfas, M. (2008). *Las PyMEs argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectiva*. Buenos Aires: CEPAL.
- Madoery, O. (2008). *Otro desarrollo: el cambio desde las ciudades y regiones*. Buenos Aires: UNSAM Edita.
- Murray, F., & Vidhan, G. (2007). *Trade-off and pecking order theories of debt*.
- Perdomo, M. A. (1998). *Planeación financiera* (Cuarta ed.). DF, México: ECAFSA.
- Rapoport, M. (2005). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Ariel.
- Reese, E. (1999). *Planes estratégicos: limitaciones y oportunidades*. Curso internacional. Ciudad futura. Nuevas modalidades en planificación y gestión de ciudades, Rosario.
- Salloum, C., & Vigier, H. (1999). Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación bancos-Pymes. *Escuela de Economía y Negocios*, 55-72.
- Schmitz, H. (1992). On the clustering of small firm. *IDS Bulletin*, 23(3), 68.
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). *Credit rationing in markets with imperfect information*. EEUU: American Economic.
- Taylor, S., & Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- Veltz, P. (1999). *Mundialización, ciudades y territorios*. Barcelona: Ariel.

Netgrafia.

- AFIP. (2019). Factura de crédito electrónica. Obtenido de <http://www.afip.gob.ar/facturadecreditoelectronica/conceptos/sujetos.asp>
- Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. (s.f.). Obtenido de <http://publicacioneseconomia.flacso.org.ar/>
- Asociación de Leasing de Argentina. (s.f.). Leasing. Recuperado el 2019, de <https://www.leasingdeargentina.com.ar/>
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (2019). ¿En qué invertir? Obtenido de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/invertir/en-que-invertir/>
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (2019). Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Obtenido de Instrumentos: <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/instrumentos/>
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (2019). PyMEs. Obtenido de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/>
- Bolsa de comercio de Chaco. (s.f.). Pagaré bursátil. Recuperado el 2019, de http://www.bcch.org.ar/app.php/Financiamiento_pagare
- Bolsa de Comercio del Chaco. (s.f.). Valores de corto plazo. Recuperado el 2019, de http://www.bcch.org.ar/app.php/Financiamiento_valores
- Caja de Valores. (s.f.). Reglamento operativo de cheques de pago diferido. Recuperado el 2019, de http://www.cajval.sba.com.ar/pdf/RO-42000.01_-_Reglamento_Operativo_de_Cheque_de_pago_Diferido.pdf
- CEPAL. (s.f.). Repositorio Digital. Obtenido de Documento de proyecto: <https://repositorio.cepal.org/>
- Comisión Nacional de Valores. (2010). InfoLEG. Obtenido de Resolución General 579/2010: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/170000-174999/171987/norma.htm>
- Comisión Nacional de Valores. (2013). Normas: Capítulo 5 – Sección XV. Obtenido de <https://www.cnv.gov.ar/sitioWeb/Content/assets/files/TOC2013.pdf>
- Comisión Nacional de Valores. (2017). Boletín Oficial de la República Argentina. Obtenido de Resolución General 717-E/2017: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/177095/20180103>
- Committee for Economic Development. (s.f.). Recuperado el 2019, de <https://www.ced.org>
- Dentice, E. (2017). Noticias UNSAM (Escritor Gaspar Greco). Obtenido de PyMEs: avances y retrocesos de los pequeños gigantes: <http://noticias.unsam.edu.ar/2017/11/21/pymes-avances-y-retrocesos-de-los-pequenos-gigantes/>
- Dorantes, R. (2018). Entrepreneur. Obtenido de Qué es una startup: <https://www.entrepreneur.com/article/304376>

- Economipedia. (s.f.). Escritor Guillermo Westreicher. Obtenido de Crédito de proveedores: <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>
- Enciclopedia financiera. (s.f.). Teorema de Modigliani-Miller. Recuperado el 2019, de <https://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/teorema-de-Modigliani-Miller.htm>
- FinansARG. (s.f.). Factoring. Recuperado el 2019, de <http://www.finansarg.com>
- INDEC. (s.f.). Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. República Argentina. Obtenido de <https://www.indec.gob.ar/>
- Ivoskus, D. (2007). CEDET. Obtenido de Las industrias pymes exportadoras de Gral. San Martín y su papel en el desarrollo local: www.cedet.edu.ar/dlocal/ivoskus_julio_2007.pdf
- Katopodis, G. (2013). La política online. Obtenido de San Martín: inauguraron una subestación de Edenor: <https://www.lapoliticaonline.com/nota/nota-87787/>
- Katopodis, G. (2017). Noticias San Martín. Obtenido de Katopodis firmo la declaración de emergencia PyME en San Martín: <http://www.sanmartin.gov.ar/noticias/katopodis-firmo-la-declaracion-de-emergencia-pyme-en-san-martin/>
- Ley 24.441. (1995). InfoLEG. Obtenido de Financiamiento de la vivienda y la construcción. Título I – Fideicomisos: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/812/texact.htm>
- Ley 24.452. (1995). InfoLEG. Obtenido de Ley de cheques: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/10000-14999/14733/texact.htm>
- Ley 24.467. (1995). InfoLEG. Obtenido de Pequeña y mediana empresa: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>
- Ley 25.300. (2000). InfoLEG. Obtenido de Ley de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64244/norma.htm>
- Ley 26.994. (2014). InfoLEG. Obtenido de Código Civil y Comercial de la Nación. Capítulo 30 - Contrato de fideicomiso: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm#22>
- Ley 27.440. (2018). InfoLEG. Obtenido de Ley de financiamiento productivo: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/310000-314999/310084/norma.htm>
- Ley 9643. (1914). Ministerio de agricultura. Obtenido de Warrants: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/35000-39999/37048/texact.htm>

- Mercado Argentino de Valores. (2019). Factura de crédito electrónica. Obtenido de http://www.mav-sa.com.ar/fileadmin/user_upload/MAV_Factura_de_Credito_Volante_04-02_Original_.pdf
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (s.f.). Argentina. Recuperado el 2019, de Red de incubadoras: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/red-de-incubadoras>
- Ministerio de Producción. (2019). Mapa emprendedor. Obtenido de <https://ecosistema.produccion.gob.ar/>
- Murúa, H. (2018). Clarín. Obtenido de Financiamiento a los emprendedores: las 10 mejores incubadoras de “startups”: https://www.clarin.com/economia/10-mejores-incubadoras-startups_0_ryou9_c_7.html
- Neolo. (2015). Startups. Obtenido de <https://www.neolo.com/aprende/startups/listado-de-venture-capital-en-argentina/>
- Observatorio PyME. (s.f.). Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/>
- Observatorio PyME San Martín. (s.f.). San Martín. Obtenido de <http://www.sanmartin.gov.ar/observatorio/>
- PEI (Plan Estratégico Industrial 2020). (2011). Ministerio de Desarrollo Productivo. Obtenido de Plan Estratégico Industrial 2020: www.industria.gob.ar.
- Repositorio Institucional CONICET Digital. (s.f.). Obtenido de <https://ri.conicet.gov.ar/>
- Secretaria de Emprendedores y de la PyME. (2019). Biblioteca AFIP. Obtenido de Resolución N°220/2019: http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/RES_96000220_2019_04_12
- Smith, A. (s.f.). (Co-autor Roma). Recuperado el 2019, de Desarrollo de instrumentos financieros y crédito a PYMES.: <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/BCRA/Adam%20Smith-Roma.pdf>
- Solidum. (s.f.). Escritor Wenceslao Schimmel. Obtenido de Pagaré bursátil: <http://www.solidum.com.ar/pagare-bursatil-instrumento-inversion-dolares/>
- Vicente, N. (2016). Fundación observatorio PyME. Obtenido de Informe 2015-2016: evolución reciente, situación actual y desafíos para 2017: https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2016/10/Informe-FOP-2015-16_Baja.pdf