

Universidad Tecnológica Nacional

Facultad Regional Mendoza

Licenciatura en Administración de Empresas

**FINANCIAMIENTO DE MIPYMES DEL SECTOR COMERCIO
UBICADAS EN EL GRAN MENDOZA EN EL
PERÍODO 2015-2021**

**Tesis para optar al título de grado de
Licenciada en Administración de Empresas**

**Autores: ADRIANA MELISA CAVAIÓN
DEBORAH PRISCILA CHACÓN**

Director Guía: Lic. BLANCA JOFRÉ

Mendoza, Argentina

2023

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a nuestros profesores y profesoras de la Universidad Tecnológica Nacional, por su entusiasmo, su forma de enseñarnos y su excelente disposición para escucharnos y resolver nuestras dudas.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a nuestras familias por motivarnos y acompañarnos en cada proyecto que emprendemos.

Además, a nuestra directora, Licenciada Blanca Jofré, por guiarnos y acompañarnos en este proceso tan importante de nuestras vidas.

Por último, a las personas que amablemente estuvieron dispuestas a brindarnos su tiempo para responder nuestras preguntas.

RESUMEN

El objetivo general de la presente investigación fue analizar las estrategias de financiamiento de algunas mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, en el período 2015-2021, para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo. Para la recolección de datos se utilizó una encuesta y una entrevista. Los resultados revelaron que en general las empresas eran familiares, estaban categorizadas como microempresas y tenían menos de cinco años de vida, seguidas en cantidad por las que funcionan hace más de 20 años. La mayoría de estas organizaciones respondieron no encontrarse en la situación económica de tener que haber reducido personal en los últimos años. Asimismo, expresaron contar con poca información acerca de las alternativas de financiamiento externo privado, aunque la mayoría contaba con la asesoría de un contador. La mayor parte de las mipymes optó por no buscar financiamiento externo debido a las altas tasas de interés y, por lo tanto, se financian con capital propio. Quienes buscaron financiamiento externo y no lo consiguieron fue por no cumplir con las exigencias de las entidades bancarias. La mayoría de las mipymes no tiene conocimiento acerca de una Sociedad de Garantía Recíproca, pero el banco les ofrece esta alternativa cuando no cumplen con los requisitos exigidos para obtener un crédito. Si bien algunas mipymes conocen las líneas de crédito estatales y las encuentran accesibles, tampoco han accedido a estas.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
RESUMEN	IV
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1. Tema	3
1.2. Problema de investigación.....	3
1.3. Objetivo general.....	3
1.4. Objetivos específicos.....	3
1.5. Preguntas de investigación.....	4
1.6. Justificación	4
1.7. Viabilidad	5
1.8. Consecuencias	5
CAPÍTULO II ANTECEDENTES.....	6
2.1. Antecedentes.....	6
2.1.1. Financiamiento de pymes: riesgo crediticio, oferta y demanda	6
2.1.2. Financiamiento de pymes industriales y dificultades en el acceso al crédito.....	7
2.1.3. Financiamiento en las pymes. Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael	8
2.1.4. Los problemas de financiamiento en las pymes	9

2.1.5. Las pymes familiares del sector industrial de Mendoza y las posibilidades de inserción en mercados internacionales: Un repaso histórico, factores influyentes y el contexto económico	10
2.1.6. La financiación de las pymes en Mendoza	11
CAPÍTULO III MARCO TEÓRICO	13
3.1. Concepto de empresa	13
3.2. Concepto de mipyme	16
3.3. Importancia de las mipymes	18
3.4. Principales problemas de las mipymes	18
3.5. La importancia de las mipymes en Argentina	20
3.6. Marco legal y clasificación de las mipymes en Argentina	20
3.7. Modelos teóricos sobre la estructura de capital	26
3.7.1. Teoría del <i>Trade Off</i>	27
3.7.2. Teoría del <i>Pecking Order</i>	27
3.8. Financiamiento de las mipymes	28
3.8.1. Concepto de financiamiento	28
3.8.2. Tipo de fuentes de financiamiento	28
3.9. Dificultad de las mipymes para acceder al financiamiento externo ...	34
3.10. Factores del entorno que afectan a las mipymes	35
3.11. Tipos de investigación	36
3.11.1. Finalidad	36
3.11.2. Profundidad	36
3.11.3. Temporalidad	36
3.11.4. Ámbito	36
3.11.5. Carácter	36
3.12. Hipótesis	37

CAPÍTULO IV DISEÑO METODOLÓGICO	38
4.1. Características del diseño metodológico	38
4.2. Población y muestra	38
4.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	38
CAPÍTULO V RESULTADOS	40
5.1. Resultados de la encuesta	40
5.2. Resultados de la entrevista	59
5.3. Análisis de los resultados	62
CONCLUSIÓN	64
ANEXOS	67
Anexo I Consentimiento informado para participantes de investigación...	67
Anexo II Encuesta mipymes	68
Anexo III Modelo de entrevista	74
Anexo IV Detalle de la entrevista.....	75
BIBLIOGRAFÍA.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Categorización de mipymes según el límite de ventas totales anuales en pesos (\$)	21
Tabla 2. Categorización de mipymes según límite de personal ocupado	21
Tabla 3. Límite de activos expresados en pesos (\$).....	22
Tabla 4. Mipymes registradas y no registradas en Argentina	23
Tabla 5. Empresas activas de Mendoza por rama de actividad en 2019.....	26
Tabla 6. Frecuencia según tipo de empresa.....	40
Tabla 7. Frecuencia según categorización mipyme	41

Tabla 8. Frecuencia según años de vida de la empresa.....	42
Tabla 9. Frecuencia según número de empleados de la empresa	43
Tabla 10. Frecuencia según asesores externos con los que cuenta la empresa.....	44
Tabla 11. Frecuencia según situación financiera actual de la empresa	45
Tabla 12. Frecuencia según conocimiento de financiamiento para mipymes	46
Tabla 13. Frecuencia según nivel de endeudamiento en los últimos años ..	47
Tabla 14. Frecuencia según necesidad de reducir personal en los últimos años	48
Tabla 15. Frecuencia según principal fuente de financiamiento de la empresa	49
Tabla 16. Frecuencia según solicitud de crédito bancario	50
Tabla 17. Frecuencia según utilización de crédito bancario	51
Tabla 18. Frecuencia según razones por las que les han negado el crédito bancario	52
Tabla 19. Frecuencia según razones que obstaculizan el acceso al crédito para las mipymes.....	53
Tabla 20. Frecuencia según conocimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca	54
Tabla 21. Frecuencia según conocimiento de las líneas especiales de financiamiento para mipymes que otorga el Gobierno de Mendoza	55
Tabla 22. Frecuencia según accesibilidad al financiamiento otorgado a través del Gobierno de Mendoza.....	56
Tabla 23. Frecuencia según financiamiento inicial de la empresa	57
Tabla 24. Frecuencia según razones para no buscar financiamiento externo	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Porcentaje de mipymes registradas y no registradas en Argentina	23
Figura 2. Cantidad de ocupados por mipymes en Argentina	24
Figura 3. Concentración de mipymes a nivel nacional.....	25
Figura 4. Porcentaje según tipo de empresa	40
Figura 5. Porcentaje según categorización mipyme	41
Figura 6. Porcentaje según años de vida de la empresa	42
Figura 7. Porcentaje según número de empleados de la empresa.....	43
Figura 8. Porcentaje según asesores externos con los que cuenta la empresa	44
Figura 9. Porcentaje según situación financiera actual de la empresa	45
Figura 10. Porcentaje según conocimiento de financiamiento para mipymes	46
Figura 11. Porcentaje según nivel de endeudamiento en los últimos años .	47
Figura 12. Porcentaje según necesidad de reducir personal en los últimos años.....	48
Figura 13. Porcentaje según principal fuente de financiamiento de la empresa	49
Figura 14. Porcentaje según solicitud de crédito bancario.....	50
Figura 15. Porcentaje según utilización del crédito bancario	51
Figura 16. Porcentaje según razones por las que les han negado el crédito bancario	52
Figura 17. Porcentaje según razones que obstaculizan el acceso al crédito para las mipymes.....	53

Figura 18. porcentaje según conocimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca	54
Figura 19. Porcentaje según conocimiento de las líneas especiales de financiamiento para mipymes que otorga el Gobierno de Mendoza	55
Figura 20. Porcentaje según accesibilidad al financiamiento otorgado a través del Gobierno de Mendoza para las mipymes.....	56
Figura 21. Porcentaje según financiamiento inicial de la empresa	57
Figura 22. Porcentaje según razones para no buscar financiamiento externo	58

INTRODUCCIÓN

Las empresas son unidades de producción cuya función primordial es producir bienes y servicios, para lo que requieren contar con capital físico y capital financiero.

Si la empresa no cuenta con recursos financieros internos para la continuidad de su actividad empresarial, requiere de financiación ajena para afrontar compromisos de pago en el corto y mediano plazo; por ejemplo, para cubrir los requisitos de capital de trabajo, los pedidos de los clientes y/o los pagos de los proveedores, y de largo plazo; como lo es, la adquisición o renovación de maquinarias y la construcción o adecuación de instalaciones.

El origen externo del financiamiento se materializa en forma de deuda y la empresa debe asumir el costo financiero que está asociado a todo proceso de otorgamiento de créditos.

Dentro del universo de las empresas se encuentran las mipymes, estas son las micro, pequeñas y medianas empresas que realizan sus actividades en Argentina en el sector construcción, servicios, comercio, industria o minería, o agropecuario.

Las empresas que entran en esta categoría tienen un número limitado de trabajadores y sus ventas totales y anuales en pesos en varias ocasiones no pueden superar los montos establecidos según su categoría. Por lo tanto, no disponen de los grandes recursos que poseen las empresas de mayor envergadura.

En Argentina existen numerosas alternativas de financiamiento para las mipymes, las cuales son necesarias para el desarrollo normal de sus tareas y el crecimiento a largo plazo. Entre estas se destacan las líneas de financiamiento estatales y las que ofrecen las entidades financieras que otorgan préstamos bancarios a través de los cuales el banco se compromete

a entregar una suma de dinero obligándose el prestatario a su devolución y al pago de los intereses, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado.

El objetivo de este estudio es analizar las estrategias de financiamiento de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, en el período 2015-2021, para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo. En el caso de este estudio se trata de empresas del rubro indumentaria femenina, ropa blanca, librería y cafetería.

La presente investigación se lleva a cabo debido a la importancia que tienen las mipymes en la generación de empleo y en la riqueza nacional y provincial, ya que se considera que sin el financiamiento necesario es imposible que este tipo de empresas aumenten su productividad e incluso que puedan sobrevivir.

El presente estudio se desarrolla con un enfoque de investigación mixto. En cuanto a su alcance es descriptivo porque busca especificar, desde la perspectiva de los dueños de mipymes del sector comercio, cuáles son las estrategias de financiamiento que utilizan para sus empresas.

El trabajo se presenta en cinco capítulos. En el primer capítulo se desarrollan el tema, el problema de investigación, el objetivo general y los objetivos específicos, las preguntas de investigación, la justificación, la viabilidad y las consecuencias.

En el segundo capítulo se exponen los antecedentes o investigaciones previas sobre el tema en cuestión, en el tercero se desarrolla el marco teórico y en el cuarto se presenta el diseño metodológico.

En el quinto capítulo se presentan los datos obtenidos en la presente investigación y el análisis de los resultados.

Por último, se expone la conclusión de esta investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En este capítulo se presentan el tema, el problema de investigación, el objetivo general y los objetivos específicos, las preguntas de investigación, la justificación, la viabilidad y las consecuencias.

1.1. Tema

Financiamiento de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, en el período 2015-2021.

1.2. Problema de investigación

¿Cuáles son las estrategias de financiamiento de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, en el período 2015-2021, para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo?

1.3. Objetivo general

Analizar las estrategias de financiamiento de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, en el período 2015-2021, para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo.

1.4. Objetivos específicos

Identificar las fuentes de financiamiento interno para las mipymes del sector comercio de Mendoza.

Precisar las fuentes de financiamiento externo para las mipymes del sector comercio de Mendoza.

Conocer las líneas de crédito estatales para la reactivación productiva, disponibles para las mipymes del sector comercio de Mendoza.

Identificar los factores que afectan a las mipymes del sector comercio de Mendoza para acceder a los créditos.

1.5. Preguntas de investigación

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento interno para las mipymes del sector comercio de Mendoza?

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento externo para las mipymes del sector comercio de Mendoza?

¿Cuáles son las líneas de crédito estatales para la reactivación productiva, disponibles para las mipymes del sector comercio de Mendoza?

¿Qué factores afectan a las mipymes del sector comercio de Mendoza para acceder a los créditos?

1.6. Justificación

La realización del presente estudio se justifica porque las mipymes son unidades de producción de bienes y servicios y una buena fuente generadora de empleo, por ello constituyen una parte esencial en la economía de un país. Un tema fundamental para las mipymes en un entorno cada vez más competitivo, no solo para continuar con su crecimiento y expansión, sino incluso para mantenerse en los mercados, es la posibilidad de obtener recursos financieros, que materialicen sus proyectos de inversión de corto, mediano y largo plazo.

Por esta razón, conocer desde la perspectiva de los empresarios dueños de mipymes del sector comercio, cuáles son las estrategias de financiamiento que utilizan para sus empresas para cumplir con sus compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo, qué conocimiento tienen de las diferentes fuentes de financiamiento para las mipymes y cuáles son los factores que influyen en el otorgamiento de los créditos, puede contribuir a comprender si efectivamente para las mipymes del sector comercio de Mendoza el acceso al financiamiento externo es un factor decisivo en el éxito o fracaso de las empresas que corresponden a esta categoría.

1.7. Viabilidad

Se considera que este proyecto es viable dada la facilidad de las autoras para contactar a empresarios dueños de mipymes del sector comercio, ubicadas en el Gran Mendoza, que pueden brindar una valiosa información para el desarrollo de este trabajo.

El estudio es viable porque se dispone de los recursos necesarios para llevar a cabo el estudio.

1.8. Consecuencias

No se anticipa algún efecto negativo. En cambio, se pretende proporcionar información valiosa, con datos actualizados, que sirva a los interesados para reflexionar sobre el objeto de estudio.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

En el presente capítulo se exponen los antecedentes o investigaciones anteriores relacionadas con la temática en estudio.

2.1. Antecedentes

2.1.1. Financiamiento de pymes: riesgo crediticio, oferta y demanda

La investigación realizada por Allo, Emiliano; Amitrano, Nicolás; Colantuono, Luciano y Schedan, Nehuén (2014) en la Universidad Argentina de la Empresa, Buenos Aires, cuyo título es Financiamiento de pymes: riesgo crediticio, oferta y demanda, tuvo como objetivo indagar en la problemática del financiamiento de las pymes, desarrollada en la República Argentina durante el período 2011-2014.

Para llevar a cabo el estudio, se evaluaron 61 casos de pymes tomadoras activas de crédito bancario. Además, se realizó una entrevista a un experto en lo relacionado con la temática en estudio.

Con la investigación se pudo concluir que las pymes que no cuentan con garantías no pueden acceder al crédito bancario. Esto es una gran limitante ya que muchas empresas alquilan inmuebles para desarrollar su actividad y no pueden hipotecar bienes como garantía.

Por otra parte, se pudo concluir que las empresas que lograron obtener buenas líneas de crédito tenían una antigüedad promedio en el mercado de 32 años y, por ende, eran compañías asentadas y consolidadas.

Adicionalmente, el estudio arrojó que la mayoría de los directivos de las empresas no poseen los conocimientos o la voluntad necesaria para generar reportes contables precisos y que la información financiera es deficiente en un

gran número de pymes. Por este motivo los bancos aplican altas tasas de interés para cubrir su riesgo.

En síntesis, de acuerdo con el estudio, las dificultades de las pymes para acceder a los créditos bancarios son las tasas bancarias, las garantías exigidas, cierta complejidad en los trámites bancarios y la cautela a la hora de planificar inversiones por expectativas poco alentadoras.

2.1.2. Financiamiento de pymes industriales y dificultades en el acceso al crédito

En la investigación desarrollada por Rodríguez, Karina (2018) en la Universidad del Este, Buenos Aires, cuyo título es Financiamiento de pymes industriales y dificultades en el acceso al crédito, se analizaron las limitaciones que tienen las pymes industriales para acceder al financiamiento y el impacto que esto produce en sus proyectos, en el periodo 2015 -2016. Para ello, se aplicó un cuestionario autoadministrado a una muestra probabilística compuesta por 27 pymes.

En esta investigación se pudo concluir que la financiación comercial es la más utilizada, seguida por el financiamiento bancario. A su vez, se observó que las empresas suelen mantener relación con las entidades bancarias, pero muchas veces se ven afectadas por ciertos factores para la obtención de un crédito. Entre estos factores se encuentran los excesivos requisitos de las entidades bancarias, las tasas de interés altas y la burocracia que presentan los bancos a la hora de determinar el otorgamiento de créditos.

Otro aspecto que se pudo observar en el estudio fue que algunas pymes, aunque requieren financiamiento, no consultan por créditos porque no confían lo suficiente en las entidades bancarias o no cuentan con personal idóneo para reunir la documentación requerida.

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

Por último, mediante la investigación se concluye que la mayoría de las pymes prefiere aprovechar las líneas de crédito subsidiadas por el Estado nacional o provincial, ya que las tasas son más bajas y las ofrecen, entidades gubernamentales estatales, como el Ministerio de Economía o los municipios de cada departamento de la provincia, como así también las entidades bancarias, tanto públicos como las privadas. También utilizan otros instrumentos que ofrece el banco como el acuerdo en cuenta corriente, cheques de pago diferido, tarjetas de crédito que permiten resolver situaciones transitorias de iliquidez que se pueden generar por la operatoria de la empresa. Además, se utiliza el leasing por las ventajas impositivas y las tasas de interés respecto de otras líneas crediticias. Y también algunas empresas aprovechan los programas que el Ministerio de Industria les ofrece. Sin embargo, la mayoría los desconoce y en parte el personal no suele estar lo suficientemente capacitado para presentar la formulación de los proyectos ante la administración pública y deben necesariamente recurrir a consultores o formuladores externos.

2.1.3. Financiamiento en las pymes. Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael

La investigación de Laudani, Melina; Sela, María Florencia; Redondo, Andrea y García, Manuel (2020) en la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, cuyo título es Financiamiento en las pymes. Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael, tuvo como objetivo analizar el financiamiento para las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de San Rafael durante el año 2019, a través de entrevistas a pymes y a una reconocida entidad financiera de esa ciudad.

Al comienzo del trabajo, los autores se plantearon como hipótesis que la falta de conocimiento de las pymes de la existencia de diversas líneas de crédito y alternativas produce que accedan siempre a las mismas fuentes de financiamiento. Esta hipótesis no se confirmó, ya que se concluyó que las empresas suelen estar bien informadas sobre las distintas alternativas de

financiamiento disponibles, pero no acceden a ellas por la falta de atractivos y beneficios que tienen algunas de estas posibilidades, más que nada desde el aspecto impositivo y de costos.

Entre las principales conclusiones del estudio se puede señalar que, para la obtención de un crédito influye el tamaño de la empresa; no existe ninguna posibilidad de financiamiento para empresas creadas recientemente o que tienen pocos años de experiencia; las pymes no se sienten apoyadas por el Estado Nacional; las entidades financieras solicitan tantos requisitos, documentación e información que cuando las pequeñas empresas logran reunirlos ya perdieron la oportunidad de acceder al financiamiento.

Por otra parte, con la investigación se pudo concluir que una de las opciones más utilizadas por las pymes es el financiamiento del proveedor. De este modo, el que quiere vender debe darle opción de financiamiento al que debe comprar y este, a su propio comprador.

2.1.4. Los problemas de financiamiento en las pymes

La investigación de Miranda, Martín (2013) en la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, cuyo título es Los problemas de financiamiento en las pymes tuvo como objetivo analizar cuáles son las causas que dificultan el acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas y proponer algunas alternativas posibles.

Los resultados permitieron conocer que la mayoría de las pymes son de tipo familiar y, por ende, son concebidas y administradas por grupos familiares, tanto en lo que se refiere a la propiedad de la empresa como al tipo de gestión empresarial.

En cuanto a las dificultades de las mipymes para acceder al financiamiento externo, el autor concluyó que se debe a que son consideradas organizaciones de alto riesgo, con insuficiente documentación contable-financiera, y que no cuentan con el tipo de garantía exigido por las instituciones financieras.

2.1.5. Las pymes familiares del sector industrial de Mendoza y las posibilidades de inserción en mercados internacionales: Un repaso histórico, factores influyentes y el contexto económico

La investigación de Marrello, Franco (2011) en la Universidad del Aconcagua, Mendoza, titulada Las pymes familiares del sector industrial de Mendoza y las posibilidades de inserción en mercados internacionales: Un repaso histórico, factores influyentes y el contexto económico, tuvo como uno de sus objetivos analizar todas las posibilidades de financiamiento con que cuentan las pymes para poder realizar actividades económicas con otras establecidas fuera del país. Para ello, realizó entrevistas a empresarios dueños de pymes familiares de las provincias de Mendoza, Tucumán y Santiago del Estero.

El estudio concluyó que el acceso al crédito de estas empresas se dificultaba porque en la mayoría de los casos estas compañías carecen de mecanismos de garantías para sus operaciones y su estructura financiera puede ser no tan sólida como se requiere. Esto se debía a que los costos fijos de los préstamos (los cuales se relacionan a la evaluación, supervisión y cobro) repercuten con mayor intensidad en aquellas empresas de menor tamaño. Además, los problemas derivados de las asimetrías en la información entre prestatarios y acreedores (selección adversa y riesgo moral) también afectaban con mayor intensidad a las pymes, dada su menor escala y el mayor costo que genera para las instituciones financieras acceder a la información para otorgar el crédito.

El estudio también reveló que además de la tasa de interés hay una serie de costos asociados a los préstamos que otorgan las entidades financieras y que llevan al encarecimiento del crédito. Entre estos se encuentra la evaluación de la empresa solicitante para valorar su capacidad de devolver el préstamo, gasto que debe ser pagado por el prestatario. Estos costos fijos relacionados con la evaluación, la supervisión y el cobro impactan más en las empresas de menor tamaño, ya que la asimetría informativa a la que se

enfrentan las entidades de crédito cuando les conceden financiación a las pymes complica y encarece la necesaria labor de valorar su riesgo.

Por otra parte, el autor concluyó que la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) es una buena opción para las pymes, ya que brindan facilidades de acceso a créditos, pues estas empresas generalmente no cuentan con el tipo de garantía exigido por las entidades financieras para acceder a estos porque su estructura financiera puede ser no tan sólida como se requiere, al contrario de las empresas grandes, que comúnmente tienen escasa dificultad para acceder a financiamiento externo.

Entre sus ventajas destacó que las SGR permiten aumentar las garantías de las pymes ante las entidades de crédito, ampliar la capacidad de endeudamiento, mejorar los plazos de financiación, reducir los costos financieros, canalizar líneas de financiación blandas, mediante subsidios de tasas por parte del Estado y del sector privado y son una vía de asesoramiento e información para las empresas.

2.1.6. La financiación de las pymes en Mendoza

La investigación desarrollada por Nieto, Paula (2017) en la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, tuvo como objetivo analizar y describir las formas de financiación existentes, y la posibilidad de las pymes de acceder al mercado crediticio.

La investigación permitió concluir que la mayoría de las pymes son de tipo familiar y que por ello su gestión era centralizada; es decir, que las decisiones se encontraban restringidas a los dueños de las empresas.

Por otra parte, el estudio reveló que una de las causales de no poder acceder al crédito es la presentación de garantías. Esto ocurre porque tienen menor cantidad de activos susceptibles de ser empleados como garantías. Este problema es aún mayor para las pequeñas nuevas. Sin embargo, su estudio reveló que la mayoría de las empresas que llevaban más tiempo en el mercado y que habían solicitado un préstamo lo habían obtenido, y que todas

las empresas habían accedido al menos a un préstamo a lo largo de su vida. Además, pudo observar que la totalidad de las pymes tenía cuenta corriente en algún banco y, que a medida que su estructura crecía empezaban a operar con más de un banco. No obstante, su investigación reveló que el tiempo de relación con la entidad financiera de confianza era similar al tiempo de vida de la empresa, por lo que al parecer las empresas no cambiaban con facilidad el banco con el que trabajaban.

También pudo concluir que la gran mayoría de las pymes solo utilizaba y conocía las opciones que brindaban los bancos y que solo en las empresas con mayores volúmenes de ventas aparecían figuras como fideicomisos o la utilización de SGR., las que constituyen una excelente alternativa porque las pymes son evaluadas por sociedades de envergadura y el análisis no es como el bancario, ya que se tienen en cuenta aspectos productivos, societarios y de maduración del producto que elaboran.

Además, el estudio concluyó que una operatoria básica ampliamente utilizada por todas las empresas consiste en el crédito comercial que otorgan los proveedores a las empresas.

Sobre el motivo de las elecciones de financiamiento, Nieto concluyó que las empresas terminan accediendo a las opciones que conocen y tienen a su alcance, y por ello, remarcó la importancia de que la pyme cuente con un contador para sacar a la luz formas más beneficiosas para obtener financiación.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

En este capítulo se definen los conceptos teóricos que guían este trabajo. Para ello, inicialmente definimos qué se entiende por empresa y luego nos centramos en las mipymes, en cuanto a sus características, su importancia y el marco legal que las regula, entre otros aspectos. A continuación, nos centramos en las fuentes de financiamiento a los que pueden acceder estas empresas. Por último, se precisan los aspectos relacionados con el tipo de investigación; entre estos, la finalidad, la profundidad, la temporalidad, el ámbito y el carácter, y se presenta la hipótesis y las variables independiente e independiente.

3.1. Concepto de empresa

Como ocurre con la mayoría de los conceptos, no existe una definición única de empresa.

A continuación, se presentan algunas definiciones de destacados autores y reconocidos organismos.

El Diccionario de la Real Academia Española (Actualización 2022), en su segunda acepción, define el concepto de empresa como “unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”.

Para García del Junco y Casanueva (2002), empresa es una “entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados” (p. 3).

Para Andrade (2006), una empresa es “aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios” (p. 257).

Romero (2009) define empresa como al “organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela” (p. 9).

Desde la teoría económica y la ciencia de la administración, Álvarez, (2007) define a la empresa como:

(...) la organización en la cual se coordinan el capital y el trabajo y que, valiéndose del proceso administrativo, produce y comercializa bienes y servicios en un marco de riesgo. Además, busca armonizar los intereses de sus miembros y tiene por finalidad crear, mantener y distribuir riqueza entre ellos. (p. 144)

En la misma línea, se considera que la empresa es una organización con finalidad económica y con responsabilidad social, generadora de productos y servicios que satisfacen necesidades y expectativas del ser humano. En ese sentido, Laborada y De Ouani (2009) definen a la empresa como:

(...) “la organización técnico-económica que se propone producir, mediante la combinación de diversos elementos –naturaleza, trabajo y capital–, bienes o servicios destinados al cambio (venta) con esperanza de obtener beneficios, corriendo los riesgos por cuenta del empresario, esto es, de aquel que reúne, coordina y dirige esos elementos bajo su responsabilidad”; y también como “el organismo que tiene por objeto reunir los diversos factores de la producción, para combinarlos en tal forma que proporcionen los bienes indispensables para satisfacer nuestras necesidades. (p. 57)

De acuerdo con la definición del Diario Oficial de la Unión Europea (2003):

“Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular”. (artículo 1)

En síntesis, de acuerdo con las anteriores definiciones, se puede decir que una empresa es una organización que posee un capital humano y tecnológico, que les ofrece bienes o servicios a los consumidores, con un fin mercantil o comercial para obtener beneficios económicos, aun cuando la actividad económica también implica un riesgo.

Generalmente se entiende por actividad económica “la venta de productos o servicios a un precio determinado o en un mercado directo” (Unión Europea, 2015, p. 9). “Y no se consideran actividades económicas aquellas que no conlleven algún tipo de compensación pecuniaria, como es el caso de las becas, las donaciones y las subvenciones. Tampoco se consideran actividades económicas a aquellas para las que no exista un mercado determinado o en las que no sea posible diferenciar los ingresos generados de los ingresos personales de sus socios o de sus accionistas” (Unión Europea, 2015, p. 33).

Ahora bien, como señala la Fundación Observatorio Pyme (2013):

“El tamaño de una empresa demuestra ser un rasgo distintivo en su desarrollo. En general, se lo puede interpretar como el resultado de un conjunto de factores observables y no observables que interactúan y dan lugar a una organización empresarial, que a su vez se modifican si la empresa crece”. (p. 2)

Tradicionalmente, las empresas se clasifican según su tamaño en pequeñas, medianas y grandes. Al conjunto de las dos primeras se le denomina de forma abreviada pymes (pequeñas y medianas empresas). Además, últimamente se les ha sumado a estos tres grupos un cuarto: las microempresas, que también se incluyen en las pymes. La diferencia de cada una de estas clasificaciones respecto al tamaño de una firma depende de una serie de factores (BBVA, s.f., párr. 1).

3.2. Concepto de mipyme

Definir qué es una mipyme conlleva a analizar la complejidad de los elementos que deben ser considerados en su conceptualización y consecuente clasificación (Cardozo, Velásquez y Rodríguez, 2012, p. 1630).

En América Latina no existe una definición única para el concepto de mipyme, aun cuando, como sostienen Dini, Ferraro y Gasaly (2007), disponer de una definición unificada puede contribuir a que se implementen “modalidades de comunicación, relacionamiento e intercambio que estas establecen con otras empresas o instituciones del sistema productivo en el que actúan. De esta forma, sus capacidades y competencias pueden potenciarse al sumarse y complementarse con las de otras empresas” (p. 14).

Para la Fundación Observatorio Pyme (2013), es necesaria una definición de mipyme porque con esto se regula “el acceso de las empresas a políticas de promoción empresarial a partir de un criterio normativo. También la clasificación se vuelve relevante para mejorar las relaciones comerciales y financieras de las empresas con otros actores del Sector Privado” (p. 1).

Para lograr una conceptualización idónea de mipyme se han establecido diferentes criterios y enfoques orientados a lograrlo. Así, como afirma Hillary (citado en Cardozo et al., 2012, p. 1631), se ha puesto el foco en diversos aspectos de la empresa, como el tipo de actividad, la tecnología utilizada, la intensidad productiva, los niveles de inversión, el volumen de ventas o bien la capacidad de otorgar empleo.

De acuerdo con el contexto histórico o institucional, el criterio mayor para estructurar el sector de las mipymes puede ser el estatuto y la regulación legal, como es el caso de Francia; la propiedad, como ocurre en Canadá y Hungría; la distinción entre artesanado e industria, como se da en Alemania; la independencia o el grado de subordinación de las firmas, como sucede en Estados Unidos y Japón, y su preponderancia sobre el control del mercado, al igual que en Canadá y Estados Unidos. Esta dificultad de establecer una definición universal tiene que ver con que las mipymes guardan más que cualquier otro tipo de empresa los aspectos idiosincráticos locales y regionales (Gatto y Ferraro, 1993, p. 7).

Por otra parte, también se debe considerar que la definición de mipymes varía ampliamente entre los diferentes países, tanto en tamaño como en grado de sofisticación. Es así que una mediana empresa en un país puede ser mucho más grande y sofisticada que una empresa grande en otro (Vives, 2014, p. 36).

La única definición de mipyme que engloba a varios países es la del Diario Oficial de la Unión Europea (2003), que señala:

“La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (mipymes) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones EUR o cuyo balance general anual no excede de 43 millones EUR”. (Artículo 2)

Por su parte, el Banco Mundial clasifica a las mipymes como pequeñas y medianas empresas “que ocupan entre 10 y 300 trabajadores” (Fundación Observatorio Pyme, 2016, p. 15).

En síntesis, existe una amplia variedad de criterios que se consideran para definir el concepto mipyme. Esto se relaciona con el grado de diversidad propio de estas empresas. Sin embargo, entre los criterios más utilizados se encuentran el número de empleados y el volumen de ventas.

3.3. Importancia de las mipymes

La importancia de las mipymes radica principalmente en que contribuyen sólidamente a la dinamización de la economía, lo que se manifiesta en su potencialidad para la creación de empleo y el fomento de la riqueza de los países.

Los indicadores han demostrado la estabilidad de las mipymes como manifestación económica a nivel de ingresos, de capital de trabajo y de infraestructura, así como una mayor flexibilidad para consolidar las tecnologías emergentes (Zeballos 2003, p. 57).

El informe de la Fundación Observatorio Pyme (2016) afirma que a medida que la economía de un país aumenta también lo hace la importancia de las mipymes. De hecho, en los países de bajos ingresos se presenta una estructura polarizada formada por grandes y microempresas. En cambio, en los más desarrollados, el empleo es generado principalmente por una “clase media empresarial” (p. 16).

De acuerdo con una publicación del Banco Mundial (2016), las mipymes representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas. Además de impulsar el crecimiento y la creación de empleo a nivel local, las pymes desempeñan un papel cada vez más importante al abordar urgentes desafíos del desarrollo, especialmente aquellos relacionados con la sostenibilidad y la prestación de servicios (párr. 2).

3.4. Principales problemas de las mipymes

Según Zeballos (2003, pp. 66-68), las principales dificultades que enfrentan las mipymes son las siguientes:

- Finanzas: un problema recurrente para las empresas es el del acceso al capital. Este problema deriva de fallas en el mercado de capitales, como el escaso financiamiento de capital de riesgo, los excesivos trámites, las altas tasas y los plazos restringidos.

- Tecnología e información: en esta área, los problemas principales son la ausencia de tecnología apropiada a costos accesibles y, por otro lado, el poco acceso a la tecnología existente tanto en la actualización de equipos o maquinarias, el diseño de productos y aspectos similares como en la gestión y la capacitación gerencial. Además, la falta de sistemas de información eficaces (sobre proveedores, compradores y otros) también restringe el desarrollo competitivo de estas empresas.
- Comercialización y comercio exterior: aun cuando algunas pymes han incursionado con éxito en el mercado externo, los problemas que las aquejan son claramente el acceso a la información y los servicios, y algunas disposiciones y/o trámites que obstaculizan el comercio, entre otros.
- Estructura regulatoria y competencia: en este aspecto, los obstáculos más frecuentes que encuentran las pymes de América Latina son la burocracia y sus aspectos más negativos (arbitrariedad, corrupción, discrecionalidad y demás). También, la falta de protección de marcas y patentes (piratería), los requisitos ambientales y la propia inseguridad jurídica se convierten en un problema particularmente delicado para la actividad económica.
- Organización y cooperación: en este tema se destacan la falta de cooperación entre las empresas, aspecto particularmente complejo porque involucra el factor humano y su vocación a cooperar o a organizarse en grupos; la existencia de una relación marcadamente asimétrica entre las pymes y las grandes empresas, que favorece a estas últimas, y la ausencia de cultura empresarial
- Recursos humanos: en este punto se mezclan dos importantes aspectos. Por una parte, la visión del empresario sobre las cargas sociales que representa el trabajador para la empresa y, por otra, la eficacia de los instrumentos de capacitación laboral.

3.5. La importancia de las mipymes en Argentina

En el caso particular de Argentina, las mipymes tienen una gran importancia con relación a la creación de empleo y la riqueza nacional, ya que su participación es similar a la que se da en los países más ricos del planeta. Si se pone el foco en la generación de puestos de trabajo, se puede señalar que este segmento de empresas es responsable del 51% de ellos. Esta cifra es muy cercana a la de los países de ingresos altos, en los cuales las pymes generan el 57% del empleo. En cuanto a la riqueza nacional, en Argentina, las pymes de todos los sectores –sin considerar la agricultura– producen el 44% de aquella, mientras que en los países más avanzados generan el 51% (Fundación Observatorio Pyme, 2016).

Por otra parte, desde el punto de vista de la demanda, las empresas registradas en Argentina representan el 98% del tejido empresarial del país (Ministerio de Hacienda de la Nación, 2019).

Otro elemento importante que no se puede dejar de destacar es que las mipymes son los principales destinos laborales de los trabajadores que comienzan su vida profesional. De hecho, el 85% de los jóvenes menores de 20 años y el 78% de los jóvenes entre 20 y 24 años trabajan en este tipo de organización, especialmente en microempresas. Frente al inconveniente de ingresar al ambiente laboral por primera vez, especialmente a causa de la falta de experiencia, estas compañías se han constituido en la principal alternativa no solo para adquirir un ingreso extra al familiar, sino además para conseguir los conocimientos necesarios en vista de adentrarse a una carrera laboral ascendente. Asimismo, la creación de microempresas es una fuente de ingresos principal para uno de los grupos vulnerables, constituido por personas mayores de 55 años, habitualmente cuentapropistas (Stanganelli, 2020).

3.6. Marco legal y clasificación de las mipymes en Argentina

En la República Argentina, las mipymes están reguladas por la ley N°24.467/95. Esta ley, conocida como Estatuto Pyme, en su artículo 2º le

encomienda a la autoridad de aplicación que defina las características de las empresas que serán consideradas mipymes, en base a uno o algunos de los siguientes atributos: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo (Sistema Argentino de Información Jurídica, 1995).

Cabe destacar que desde su creación la ley N°24.467/95 ha sido objeto de varias modificaciones. Entre estos cambios se encuentra la clasificación de las empresas, modificada por Resolución 19/2021 del Ministerio de Desarrollo Productivo, publicada en el Boletín Oficial de la República Argentina el 30 de marzo de 2021. Como señala la citada Resolución, es la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores, ex-Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, perteneciente al Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, ex-Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, la que determina qué compañías se encuadran en la categoría mipyme (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021a). Además, en su Anexo 1, la Resolución establece la categorización por sector de la siguiente forma:

a) Límite total de ventas anuales en pesos (Tabla 1).

Tabla 1. Categorización de mipymes según el límite de ventas totales anuales en pesos (\$)

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

Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021a)

b) Límite de personal ocupado (Tabla 2)

Tabla 2. Categorización de mipymes según límite 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: Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021a)

c) Límite de activos expresados en pesos (Tabla 3)

Tabla 3. Límite de activos expresados en pesos (\$)

Tope de Activo
193.000.000

Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021a)

Según la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), pueden registrarse como mipymes los monotributistas, profesionales, emprendedores, comerciantes, las sociedades, las empresas pequeñas y medianas, y todas las personas humanas o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos:

- Tener CUIT
- Tener clave fiscal nivel 2 o superior
- Estar inscripto en el Monotributo o en el Régimen General (en Ganancias y en IVA)
- Estar adherido a Trámites a distancia (TAD)

La adecuada clasificación de las empresas es muy importante porque va más allá del diseño de las políticas públicas, ya que en el sector privado es igualmente fundamental entender cómo son las unidades productivas con las que se establecen los contratos económicos. Esta clasificación permite que el sistema bancario identifique mejor a sus clientes, elabore líneas de crédito y productos financieros específicos, y trabaje sobre las condiciones de los préstamos según el tamaño y el nivel de facturación de la empresa. Además, dada la densa red de contratos que establecen las compañías por su demanda de insumos y bienes de producción, y por la venta de sus productos, esta clasificación se vuelve relevante para mejorar las relaciones comerciales que tienen con clientes y proveedores (Fundación Observatorio Pyme, 2013).

Además de conocer cómo se categorizan las mipymes, otro aspecto esencial es saber la cantidad de este tipo de empresas que operan en el país. Por ello, en la Argentina –por Resolución 220/2019 del Ministerio de

Producción y Trabajo de la Nación, publicada en el Boletín Oficial de la República Argentina el 15 de abril de 2019– fue creado el Registro de Empresas mipymes. Así, se podrá contar con información actualizada para diseñar políticas destinadas al apoyo de estas empresas.

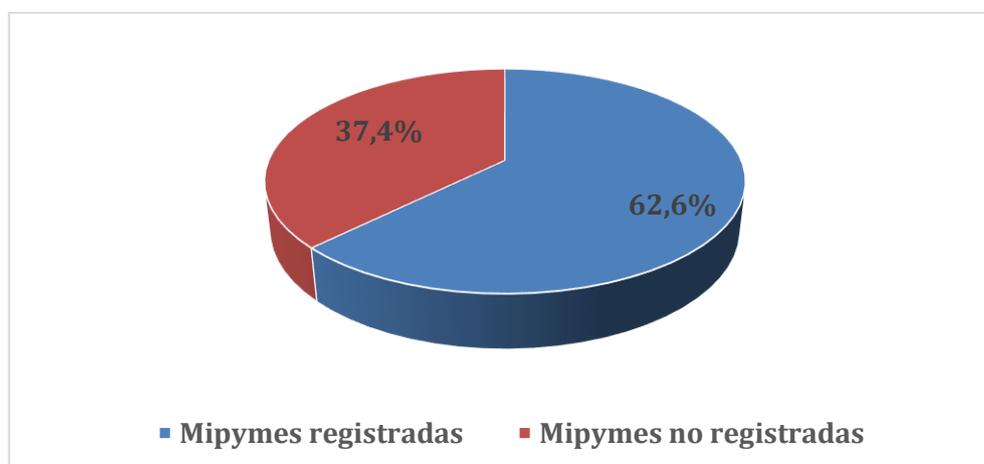
Como se puede ver en la tabla 4 y la figura 1, el Registro de Empresas mipymes permitió conocer que en la Argentina existían 853.886 mipymes, de las cuales solo 534.441 se encontraban registradas hasta el tercer trimestre de 2018 (62,6%) y 319.445 (37,4%) no se encontraban registradas. De estas, como se puede ver en la figura 2, 446.457 correspondían a empresas con hasta nueve ocupados, 69.659 tenían de 10 a 49 ocupados; 14.758, de 50 a 200 ocupados y 3.567, más de 200 ocupados (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2019).

Tabla 4. Mipymes registradas y no registradas en Argentina

mipymes registradas	534.441
mipymes no registradas	319.445
Total	853.886

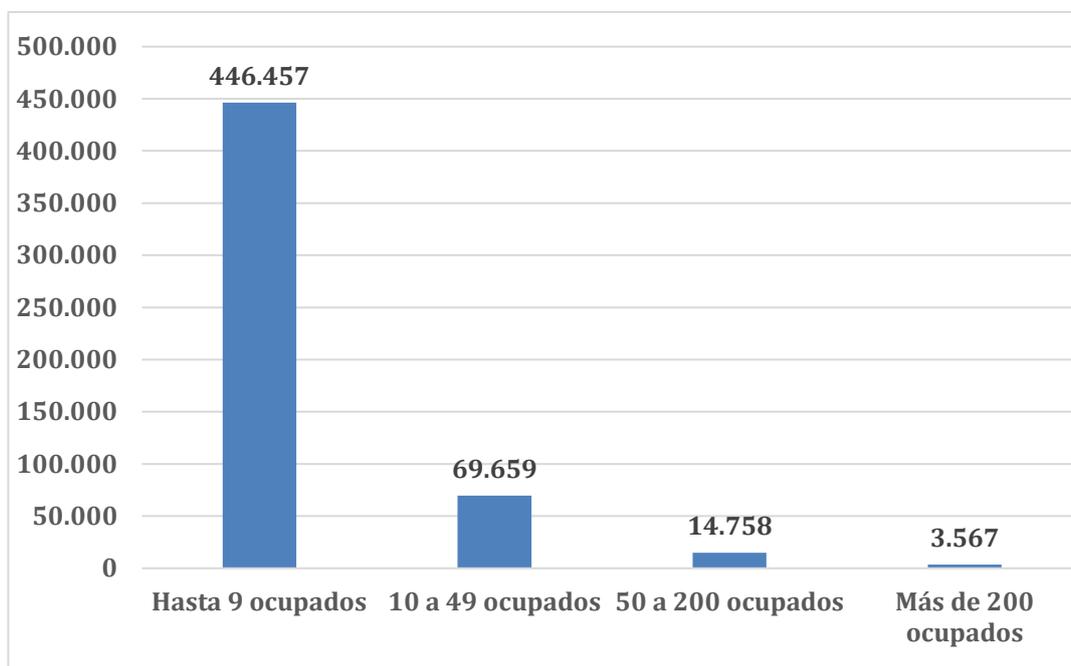
Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2019

Figura 1. Porcentaje de mipymes registradas y no registradas en Argentina



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2019

Figura 2. Cantidad de ocupados por mipymes en Argentina



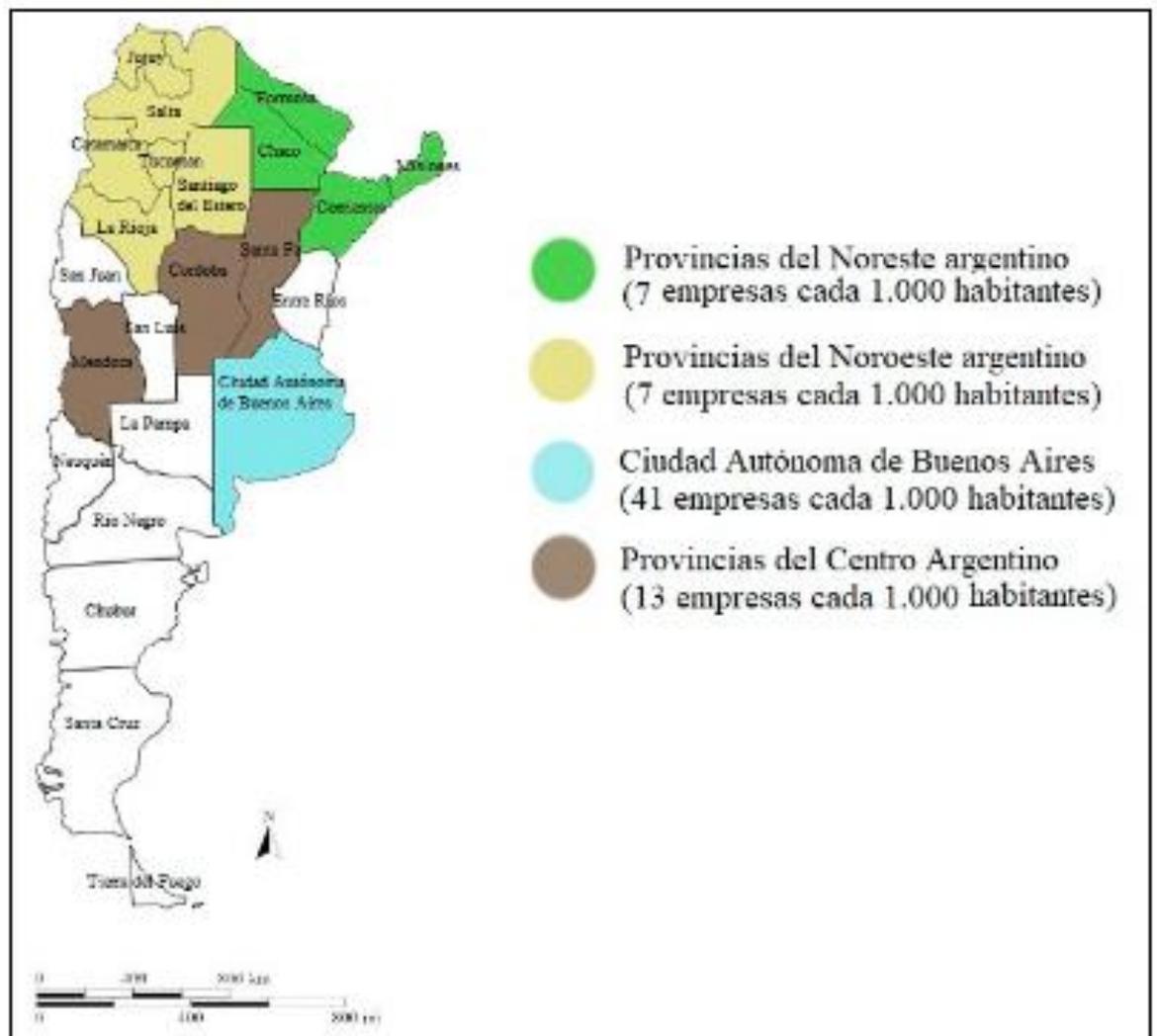
Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2019

Actualmente, en el Registro de Empresas mipymes están inscriptas 1.522.407 empresas, autónomos y monotributistas, lo cual implica un significativo crecimiento en la cantidad de firmas registradas con respecto a los números de diciembre de 2019. Esto se debe, por una parte, a la nueva categorización establecida por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores a partir de 2021, y a que ese empadronamiento les permite a las mipymes acceder a beneficios fiscales y líneas de financiamiento con tasa subsidiada por el Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP), así como a planes de asistencia técnica y otros programas que llevan adelante el Ministerio de Desarrollo Productivo y demás organismos del Estado nacional (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021a).

Además de conocer la cantidad de mipymes que existen en el país, es importante considerar cómo es la concentración de este tipo de empresas en las diferentes provincias del país. En este sentido, según datos de la Fundación Observatorio Pyme (2018), en la Ciudad Autónoma de Buenos

Aires se presentaba el mayor índice de concentración con 41 empresas cada 1.000 habitantes. En la parte central del territorio, que comprende jurisdicciones como Santa Fe, Córdoba y Mendoza, este indicador era de solo 13 empresas por cada 1.000 habitantes. En tanto, en las provincias del Noreste y Noroeste, este valor era muy bajo: solo siete empresas cada 1.000 habitantes. Esto podría explicar el alto grado del empleo público y la consiguientemente fuerte participación del Estado en el Producto Bruto Interno (PBI) regional (Figura 3).

Figura 3. Concentración de mipymes a nivel nacional



Fuente: elaboración propia según datos de la Fundación Observatorio Pyme, 2018

En el caso de Mendoza, provincia en la cual se centra el presente trabajo, según los datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (2019) se encuentran registradas 26.673 mipymes en la provincia. La mayoría, 6.386 empresas, pertenecientes al sector comercio y reparaciones (Tabla 5).

Tabla 5. Empresas activas de Mendoza por rama de actividad en 2019

Mendoza	
Empresas del sector privado por rama de actividad – Activas en 2019	
Ramas de actividad	
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	4.732
B. Pesca y servicios conexos	s/d
C. Explotación de minas y canteras	112
D. Industria manufacturera	2.706
E. Electricidad, gas y agua	72
F. Construcción	1.517
G. Comercio y reparaciones	6.386
H. Hotelería y restaurantes	1.182
I. Servicios de transporte, almacenamiento y de	2.813
J. Intermediación financiera y otros servicios financieros	415
K. Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	3.417
L. Enseñanza	376
M. Servicios sociales y de salud	1.236
N. Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y	1.709
Total	26.673

Fuente: elaboración propia a base de datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (2019)

3.7. Modelos teóricos sobre la estructura de capital

Cualquier oportunidad de inversión real está acompañada y condicionada por decisiones de financiación. A su vez, estas decisiones determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Esto se refleja en la estructura de capital adoptada por la empresa, tras ser considerados el costo de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros aspectos (Ferrer, y Tanaka, 2009).

Como señalan Zambrano Vargas y Acuña Corredor (2013), desde la década del cincuenta, el tema de la estructura óptima de capital ha sido motivo

de numerosos debates respecto a la mejor forma o en general a la mezcla entre deuda y financiación propia que minimice el costo de capital y a la vez maximice el valor de la empresa. Inicialmente, los estudios supusieron mercados de capitales perfectos, pero más adelante, en la búsqueda de determinar la mezcla se comenzaron a considerar las imperfecciones del mercado. De ello han surgido diversas teorías y numerosos estudios que buscan validar sus supuestos. Dos de las teorías más reconocidas son la teoría del *Trade Off* y la del *PeckingOrder*.

3.7.1. Teoría del *Trade Off*

La teoría del *Trade Off*, también conocida como teoría estática, sugiere que las compañías se adaptan a un nivel de endeudamiento óptimo, que se encuentra determinado por una compensación entre los costos y los beneficios del endeudamiento; o sea, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra (Mondragón Hernández, 2011).

Cuando se logra alcanzar la combinación óptima entre deuda y recursos propios, las compañías maximizan su valor y no tienen incentivos para aumentar su deuda, ya que una unidad monetaria adicional en el endeudamiento supone una pérdida marginal neta de ese valor. Por lo tanto, esta teoría defiende la existencia de una estructura de capital óptima en la empresa, al considerar que tal estructura define el valor de la firma.

3.7.2. Teoría del *PeckingOrder*

De acuerdo con los postulados de la teoría del *PeckingOrder* no existe una estructura óptima de capital, sino que más bien los gerentes usan la jerarquía de preferencias a la hora de realizar nuevas inversiones. Así, en primer lugar, se recurre al financiamiento con fondos internos propios debido a que en este no existe asimetría de la información, luego se recurre al endeudamiento de bajo riesgo de exposición como la bancaria, luego con deuda pública y como

última alternativa se recurre a la emisión de acciones (Herrera, Limón y Soto, 2006).

3.8. Financiamiento de las mipymes

3.8.1. Concepto de financiamiento

Según Torres, Guerrero y Paradas (2017), el financiamiento “consiste en las posibilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desarrollo de nuevos proyectos en la empresa” (p. 288).

De acuerdo con Brealey, Myers y Marcus (2007), el financiamiento se refiere a obtener el dinero que la compañía requiere para emprender inversiones y llevar a cabo sus operaciones. Estos fondos se pueden conseguir a través de recursos propios, que incluyen la autofinanciación con fondos que han sido generados en el transcurso de la operación de la firma, y las aportaciones de los socios (emisión de acciones), o a través de la financiación ajena, captación de recursos externos, conseguidos de la generación de una obligación (deuda) que deberá cancelarse a corto, mediano o largo plazo.

Por su parte, Boscán y Sandrea (2006) señalan que el financiamiento constituye la alternativa con que las compañías cuentan para desarrollar estrategias de operación a través de la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere beneficiosa para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

3.8.2. Tipo de fuentes de financiamiento

Dentro de las fuentes de financiamiento más comunes se encuentran las internas y las externas.

3.8.2.1. Fuentes de financiamiento internas

Las fuentes de financiamiento interna son aquellas generadas de las operaciones propias de la empresa. Dentro de estas se encuentran las siguientes:

- Aportaciones de los socios: se refiere a los aportes de los socios cuando se conforma legalmente la sociedad o cuando ya está constituida la empresa (Aching, 2006).
- Utilidades reinvertidas: esta es una fuente de financiamiento bastante común, especialmente en empresas nuevas. Consiste en que los socios deciden no repartir las utilidades durante los primeros años para reinvertirlas en la compañía a través de una programación predeterminada de adquisiciones o construcciones, compras planificadas de mobiliario y equipo, de acuerdo con las necesidades ya establecidas (Aching, 2006).
- Depreciaciones y amortizaciones: desde el momento mismo en que se adquiere un bien, éste empieza a perder valor. Esta pérdida de valor es conocida como depreciación. La amortización es el reconocimiento de la depreciación de un activo fijo y debe quedar registrado en el plan contable. Por ello, la compañía debe abrirle un fondo de depreciación que viene a representar un fondo de utilidad, pues el mismo contribuye a la producción o funcionamiento de la firma durante su vida útil. Para las empresas estas reservas de amortización y depreciación representan una importante alternativa de financiamiento, pues pueden utilizarlas para el desempeño de sus operaciones cuando ya se ha hecho uso de otras fuentes de financiamiento y requieran más recursos (Torres, Guerreiro y Paradas, 2017).
- Incrementos de pasivos acumulados: corresponden a los generados íntegramente de las operaciones de la empresa; por ejemplo, los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de sus pagos, las pensiones, las provisiones para

contingencias como accidentes, devaluaciones, incendios, entre otros (Aching, 2006). En tal sentido, Levy (citado en Torres, Guerrero y Paradas, 2017) se refiere a ellos como las deudas por servicios recibidos y pagos pendientes; entre estos los impuestos y los salarios. Los primeros son pagos que deben hacerse al gobierno, pasivos devengados que no pueden ser manipulados por la empresa. En cuanto a los salarios, representan pasivos manipulables hasta cierto punto; por ejemplo, atrasando su pago, obteniendo así un crédito sin intereses de parte de los empleados a quienes se les paga con posterioridad a la realización de su trabajo.

- Venta de activos: se considera como una fuente interna de financiamiento, ya que se generan recursos a través de la venta de bienes que no se utilizan por encontrarse en desuso, deteriorados u obsoletos, tales como equipos de oficina, vehículos de transporte, etc. En este tipo de fuente de financiamiento se incluye además la venta de bienes como terrenos, edificios o maquinaria en desuso (Aching, 2006).

3.8.2.2. Fuentes de financiamiento externas

Según Levy (citado por Torres, Guerrero y Paradas, 2017), las fuentes de financiamiento externas son aquellas a las que se recurre cuando trabajar solo con recursos propios no resulta suficiente para la empresa. En otras palabras, cuando los fondos generados por las operaciones normales de la compañía sumados a las aportaciones de propietarios no alcanzan para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la firma, es necesario recurrir a terceros, como por ejemplo a entidades bancarias.

Entre las fuentes de financiamiento externo se encuentran las siguientes:

- Crédito comercial: son condiciones de crédito que los proveedores ofrecen a una compañía que le permiten retrasar los pagos de sus compras (Gitman, 2007). Dado que “los proveedores son menos estrictos para extender el crédito que las instituciones financieras, las

compañías —en especial las pequeñas— se apoyan fuertemente en el crédito comercial” (Van Horne y Wachowicz,2010, p. 282).

- Línea de crédito: es un acuerdo informal entre un banco y su cliente que especifica la cantidad máxima de crédito que el banco permitirá que le deba la empresa en un momento determinado. Comúnmente las líneas de crédito se establecen por un periodo de un año, aunque pueden renovarse una vez que el banco recibe el último reporte anual y tiene oportunidad de revisar el progreso del prestatario. El monto de la línea de crédito se basa en la evaluación del banco de la solvencia y las necesidades de crédito del prestatario (Van Horne y Wachowicz, 2010).
- Crédito bancario personal: son préstamos sin garantía que tienen el requisito de demostrar un determinado flujo de fondos positivo. Para obtener el crédito el banco exige documentación, tales como balances, planes de negocios, entre otros.
- Créditos con garantía: los más conocidos son los créditos hipotecarios, pero además se destacan el crédito prendario y el warrant. El crédito hipotecario es un préstamo que toma una persona, humana o jurídica, ofreciendo como garantía real una hipoteca sobre un inmueble. En la actualidad es ampliamente utilizado, en la operatoria suele hipotecarse el mismo inmueble que se adquiere o construye. El crédito prendario es un préstamo que toma una persona, humana o jurídica, ofreciendo como garantía real una prenda sobre un bien mueble, normalmente un rodado. El warrant es un préstamo que se gestiona con garantía real sobre un stock de mercaderías, las que se depositan en custodia, en almacenadoras autorizadas.
- Sociedades de Garantía Recíproca (SGR): tienen como objetivo facilitar el acceso al crédito a las mipymes, otorgando garantías que mejoran sus condiciones de financiamiento en las entidades financieras, mercado de capitales, organismos públicos y proveedores.

Cuando una mipyme recibe una garantía a una SGR, puede negociar con los acreedores un crédito, cheque o pagaré a una mejor tasa, tanto para inversiones productivas o capital de trabajo. Las SGR están formadas por Socios Protectores, cuyos aportes conforman un Fondo de Riesgo que permite a las SGR responder ante los acreedores en caso de que la mipyme no pueda pagar el crédito, y Socios Partícipes, que son las mipymes que reciben las garantías (Ministerio de Economía de la Nación, s.f.).

3.8.2.3. Fuentes de financiamiento estatales

Para hacer frente a la difícil situación que enfrenta Mendoza se han establecido importantes iniciativas a nivel nacional y provincial. Entre estas, el directorio del Banco Central de la República Argentina (BCRA) ha dispuesto la Línea de Financiamiento Productivo. La Línea mipymes para inversión permite acceder a financiamiento con una tasa del 30% para la adquisición de bienes de capital y otra del 35% para financiar capital de trabajo. Para estas líneas, las entidades financieras se encuentran obligadas a mantener un monto disponible equivalente al 7,5% de sus depósitos del sector privado no financiero en pesos (BCRA, 2021).

Otra de las propuestas vigentes es el programa Mendoza Activa, que en marzo de 2021 inició su séptima Convocatoria Abierta. Los objetivos de esa ayuda son impulsar la inversión del sector privado, afectado por las medidas de aislamiento y el desplome de sectores productivos en Argentina, e inyectar movimiento a toda la cadena productiva mendocina. Se trata de un sistema de reintegros del 40% del valor de la inversión que se realiza, con topes definidos por la reglamentación de cada subprograma o línea. En el programa pueden participar quienes presenten un proyecto de inversión en construcción, comercio, servicios, industria y agricultura en la provincia (Ministerio de Economía y Energía, Gobierno de Mendoza, 2021).

Otra iniciativa que se implementa en Mendoza es el Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC), que tiene el objetivo de asistir económicamente a

los emprendedores en la ejecución de proyectos que contribuyan a la reactivación de la actividad productiva, mediante el desarrollo y la adopción de soluciones tecnológicas, así como la introducción de equipamiento, herramientas e innovaciones durante el proceso productivo. Con el PAC se busca mejorar la competitividad de las pymes o los emprendimientos con asistencia técnica. Los montos no reembolsables destinados son de hasta 550.000 pesos para proyectos de ideación y puesta en marcha, y de hasta 2.000.000 de pesos para proyectos de estadio de desarrollo inicial y crecimiento (Municipalidad de la Ciudad de Mendoza, 2020).

Para apoyar a las mipymes en la provincia de Mendoza también se implementa el crédito Escalar Emprendedores/as que está vigente desde marzo de 2021. Este programa, dirigido a emprendedores tecnológicos, es el primero que financia emprendimientos en etapa avanzada de producción. Cuenta con un monto total de \$500 millones de pesos del Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE), y los beneficiarios pueden acceder a un monto mínimo de 3.000.000 de pesos y máximo de 15.000.000 de pesos. Los créditos tienen una tasa fija del 0% y cuentan con 6 meses de gracia y un plazo de pago de 5 años, incluido el período de gracia. Está dirigido a personas humanas argentinas o extranjeras con residencia permanente o personas jurídicas, cuya fecha de inscripción ante la AFIP no exceda los siete años al momento de presentar el proyecto. Además, a personas jurídicas micro, pequeña o mediana empresas, de acuerdo con lo establecido en el anexo aprobado por el artículo 1º de la resolución N°69/20. Y a emprendimientos que se encuentren desarrollando y realizando proyectos que incorporen valor agregado en cadenas productivas, cuenten con contenido tecnológico, presenten potencial exportador y contengan capacidad de sustituir importaciones o generar nuevos puestos de trabajo de calidad, con el fin de escalar su proceso productivo (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021b).

Otro de los programas disponibles para apoyar a las mipymes en la provincia es Mendoza Emprende X100, a través del cual se destinan 500.000

dólares para financiar 100 nuevos proyectos tecnológicos. Está destinado a proyectos en etapa semilla con alta innovación tecnológica, vinculados a actividades agropecuarias, industriales, comerciales y productivas. Cada emprendedor puede acceder a un subsidio que cubra hasta el 80% de su proyecto con un tope de 5.000 dólares por iniciativa. Los Aportes No Reembolsables (ANR) se entregan a través del BID, como parte de Mendoza Tecnológica (Gobierno de Mendoza, 2021).

Por último, la provincia pone a disposición una línea de créditos blandos para promover proyectos que fomenten la transformación digital e industria 4.0 en las empresas mendocinas, a través de Mendoza Innova. Las empresas podrán solicitar hasta US\$ 50.000 por proyecto, con plazo de devolución de 3 años y 6 meses de gracia (Prensa Gobierno de Mendoza, 18 de diciembre de 2022).

3.9. Dificultad de las mipymes para acceder al financiamiento externo

Es evidente que para que una empresa pueda mantenerse activa requiere poder financiarse. En general, las fuentes de financiación en las mipymes “son, básicamente, recursos propios, créditos bancarios, proveedores y otros que incluyen desde préstamos familiares o prestamistas privados” (Orueta, Echagüe y Bazerque, 2017, p. 57).

Según el Banco Central de la República Argentina (2019), el acceso al crédito es uno de los pilares de la inclusión financiera, ya que tiene una importancia fundamental en la vida de las empresas. El préstamo posibilita estabilizar el consumo, financiar un emprendimiento y enfrentar emergencias. Según este organismo, en cuanto al uso de financiamiento que hacen las empresas, y en particular las mipymes, en principio se asume que las más pequeñas afrontan mayores restricciones que las de mayor tamaño.

Sin embargo, las dos principales fuentes de financiamiento de las mipymes en Argentina son el capital propio y la propia red de proveedores y clientes que intenta suplir el rol que debería tener el sistema financiero (Canosa y Vienni, 2017).

Si bien el préstamo bancario es la principal fuente de financiamiento externo (no operativo) a la que pueden acceder las mipymes (Corzo, Guercio, Vigier y Orazi, 2020), menos del 50% de estas empresas usan los bancos para financiar sus inversiones a largo plazo (Orueta, Echagüe y Bazerque, 2017).

Las causas por las cuales las mipymes no acceden a los créditos bancarios son múltiples. Entre éstas se pueden señalar un elevado costo derivado del escenario de altas tasas de interés que se suma a los costos bancarios de la operación, plazos de repago que no se ajustan a los tiempos de maduración de una inversión productiva, insuficientes garantías o valuaciones contables que no se condicen con su valor real, desconocimiento de las líneas de créditos existentes y de los procedimientos para acceder, y desconfianza en el sistema bancario (Canosa y Vienni, 2017).

Con el propósito de que las mipymes puedan acceder a créditos bancarios y hacer frente a la crisis económica actual, Argentina ha adoptado algunas medidas; entre éstas, la posibilidad de acceder a créditos blandos y garantías, prórrogas de vencimiento de deudas, diferimiento y reducción de impuestos, tasas y seguro social, pago oportuno o adelantado a proveedores del Estado, flexibilización de la regulación monetaria, y reducción de encajes legales y tasas de interés de referencia. Para el otorgamiento de créditos el Banco de la Nación Argentina ha tenido un papel relevante, ya que a través de él se han dispuesto fondos públicos como garantía (Heredia Zurita y Dini, 2021).

3.10. Factores del entorno que afectan a las mipymes

Con relación al análisis del entorno del negocio, es necesario considerar que incluye al entorno general o macroentorno y al entorno específico o microentorno. Como señalan Sáez y otros (2006), el macroentorno es todo lo que rodea a la empresa derivado del sistema socioeconómico en el que desarrolla su actividad. Este entorno general abarca los factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales. Y el microentorno se refiere a la parte del entorno más

próxima a la actividad habitual de la empresa, o sea, al sector en el cual desarrolla su actividad. Este entorno específico abarca a los clientes, los competidores actuales y potenciales y los productos sustitutos.

3.11. Tipos de investigación

A continuación, se precisan los aspectos relacionados con el tipo de investigación; entre estos, la finalidad, la profundidad, la temporalidad, el ámbito y el carácter. A continuación, se presenta la hipótesis y las variables independiente e independiente.

3.11.1. Finalidad

Aplicada: busca la generación de conocimiento a través de resolver un planteamiento específico. En este caso, las estrategias de financiamiento de las mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza.

3.11.2. Profundidad

Descriptiva: busca especificar, desde la perspectiva de los dueños de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, cuáles son las estrategias de financiamiento que utilizan para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo.

3.11.3. Temporalidad

Transversal o transeccional: la investigación se realiza en un momento específico, es decir en un momento único.

3.11.4. Ámbito

Estudio de campo: permite obtener datos de la realidad y estudiarlos tal como se presentan a partir de una muestra de la población.

3.11.5. Carácter

Mixta: combina los métodos cuantitativo y cualitativo en un mismo estudio.

3.12. Hipótesis

Las estrategias de financiamiento de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, en el período 2015-2021, para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo son a través del acceso a líneas de crédito otorgadas por el Estado y de Sociedades de Garantía Recíproca.

Variable dependiente: líneas de crédito otorgadas por el Estado y de Sociedades de Garantía Recíproca

Variable independiente: estrategias de financiamiento

CAPÍTULO IV

DISEÑO METODOLÓGICO

En el presente capítulo se exponen las características del diseño metodológico, de la población y muestra, y de las técnicas e instrumentos de recolección de datos.

4.1. Características del diseño metodológico

El diseño es no experimental, pues no hay manipulación ni estimulación de variables. Además, es transversal descriptivo porque se recolectan los datos en un solo momento, en un tiempo único, para describir variables.

4.2. Población y muestra

La población está compuesta por las mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza. De estas se toman cincuenta (50) como foco de estudio y análisis.

En esta investigación se utiliza una muestra por conveniencia, ya que está compuesta por sujetos disponibles a los cuales se selecciona de acuerdo con un propósito.

Además, se obtiene información de un referente del Banco de la Nación Argentina, encargado del sector créditos para pymes.

4.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas utilizadas para la obtención de datos primarios son la encuesta y la entrevista.

El instrumento que se utiliza para la recolección de datos primarios es el cuestionario, compuesto por preguntas cerradas y abiertas en el caso de la

encuesta y, abiertas, en el de la entrevista. Todas estas preguntas, congruentes con el planteamiento del problema e hipótesis.

En el caso de la encuesta está dirigida a especificar las características de las mipymes en cuanto al rubro en el cual se desempeñan, la categoría en la que se encuentran (micro, pequeña o mediana empresa), el conocimiento de los empresarios en cuanto a las alternativas de financiamiento externo, las ventajas y desventajas que observan de los diferentes tipos de crédito, los factores que influyen en la obtención del crédito, entre otras importantes cuestiones.

En cuanto a la entrevista, se busca conocer los requisitos que solicita una entidad bancaria pública, como es el Banco de la Nación Argentina (BNA), para el otorgamiento de préstamos a las mipymes, cómo se evalúa a las empresas, cuáles son los plazos, entre otras cuestiones.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados de la encuesta y de la entrevista aplicadas, con el propósito de informar acerca de las características particulares de las empresas consultadas y de responder a los objetivos planteados en el presente trabajo. El consentimiento informado se puede ver en el Anexo I y el modelo de la encuesta, en el Anexo II.

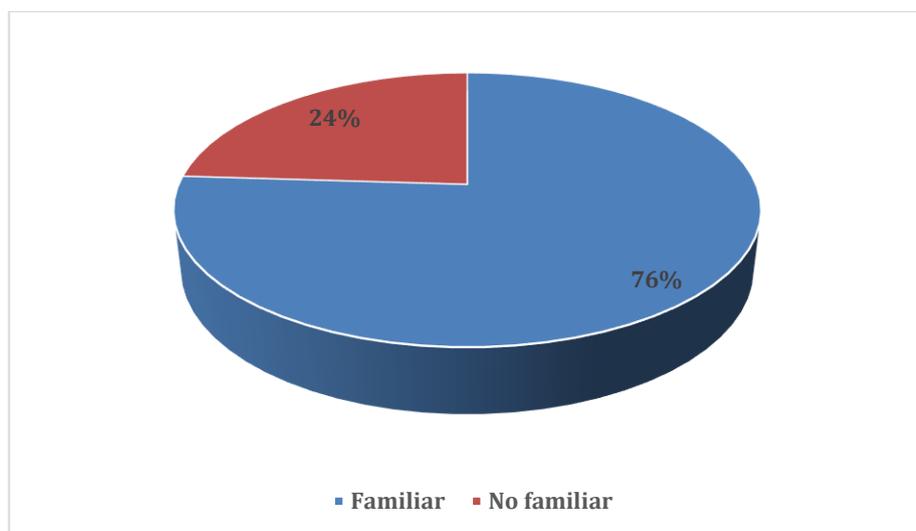
5.1. Resultados de la encuesta

Tabla 6. Frecuencia según tipo de empresa

Tipo de empresa	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Familiar	38	38
No familiar	12	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 4. Porcentaje según tipo de empresa



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta.

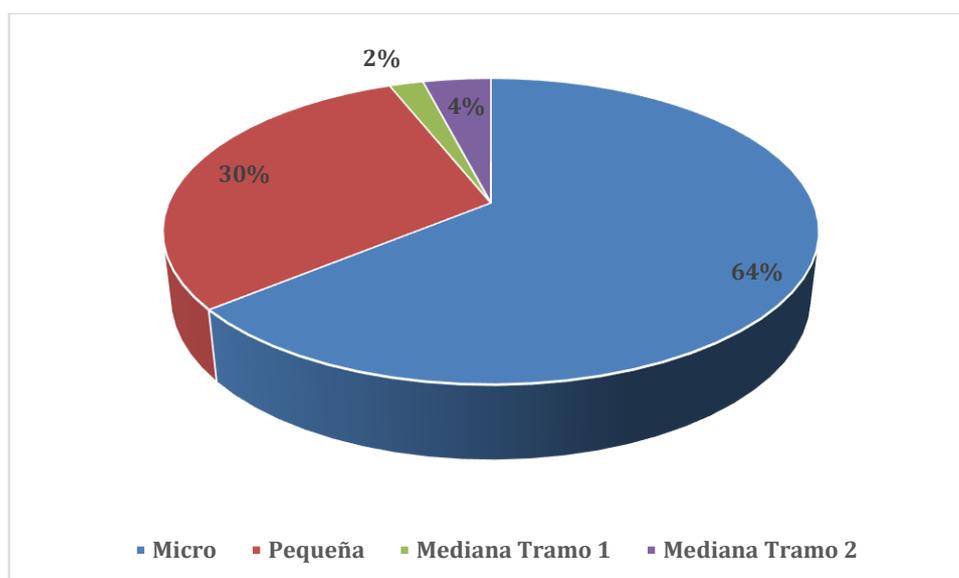
Como se puede observar en la Tabla 6 y la Figura 4, 38 (76%) de las mipymes son familiares y 12 (24%) no lo son.

Tabla 7. Frecuencia según categorización mipyme

Categoría	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Micro	32	32
Pequeña	15	47
Mediana Tramo 1	1	48
Mediana Tramo 2	2	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 5. Porcentaje según categorización mipyme



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

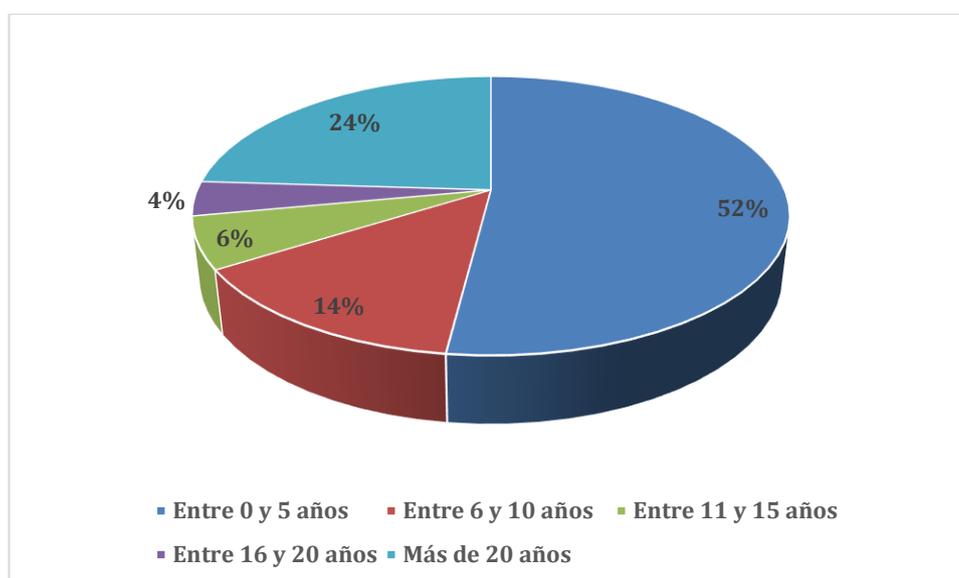
Según su clasificación, como se puede observar en la Tabla 7 y la Figura 5, la mayoría de las mipymes se encuentran en la categoría de microempresas 32 (64%), 15 (30%) están en la categoría de pequeña empresa, 1 (2%) en la categoría mediana tramo 1, y 2 (4%) en la categoría mediana tramo 2.

Tabla 8. Frecuencia según años de vida de la empresa

Años de vida	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Entre 0 y 5 años	26	26
Entre 6 y 10 años	7	33
Entre 11 y 15 años	3	36
Entre 16 y 20 años	2	38
Más de 20 años	12	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 6. Porcentaje según años de vida de la empresa



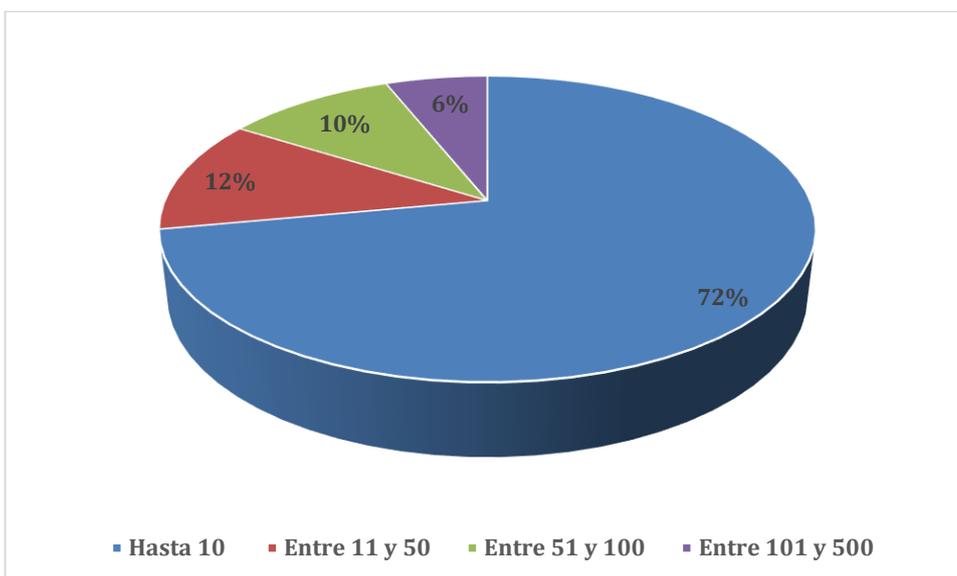
Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta.

Con relación al tiempo de vida de las empresas, como se puede observar en la Tabla 8 y la Figura 6, el estudio revela que 26 de las mipymes (52%) tienen entre 0 y 5 años de vida, 7 (14%) entre 6 y 10 años, 3 (6%) entre 11 y 15 años, 2 (4%) entre 16 y 20 años y 12 (24%) más de 20 años.

Tabla 9. Frecuencia según número de empleados de la empresa

Número de empleados	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Hasta 10	36	36
Entre 11 y 50	6	42
Entre 51 y 100	5	47
Entre 101 y 500	3	50
Total	50	

Figura 7. Porcentaje según número de empleados de la empresa



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

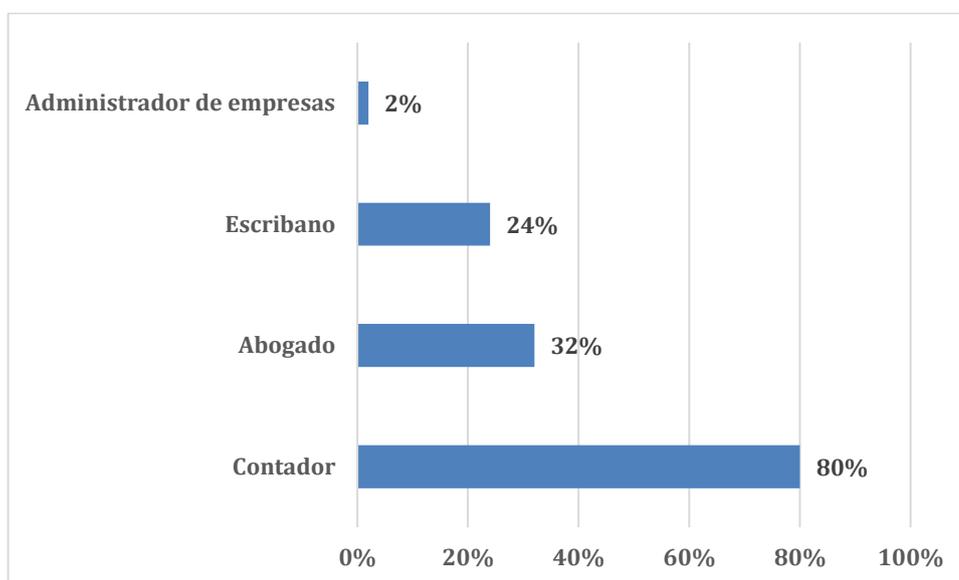
Con relación al número de empleados que tiene la empresa, en la Tabla 9 y la Figura 7 se puede observar que 36 mipymes (72%) tienen hasta 10 empleados, 6 (12%) entre 11 y 50, 5 (10%) entre 51 y 100, y 3 (6%) entre 101 y 500.

Tabla 10. Frecuencia según asesores externos con los que cuenta la empresa

Asesores externos	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Contador	40	40
Abogado	16	56
Escribano	12	68
Administrador de empresas	1	69
Total	69	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 8. Porcentaje según asesores externos con los que cuenta la empresa



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

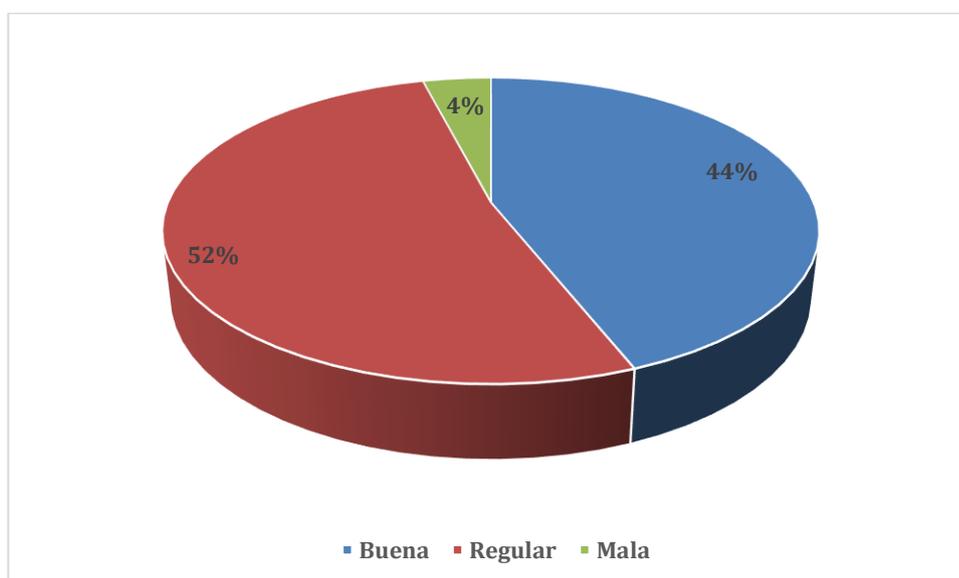
En esta pregunta se permite que las personas respondan más de una alternativa, con lo que se obtienen 69 frecuencias. En cuanto a los resultados, 40 personas (80%) señalan que cuentan con contador, 16 (32%) con abogado, 12 (24%) con escribano y 1 (2%) con administrador de empresas.

Tabla 11. Frecuencia según situación financiera actual de la empresa

Situación	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Buena	22	22
Regular	26	48
Mala	2	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 9. Porcentaje según situación financiera actual de la empresa



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta.

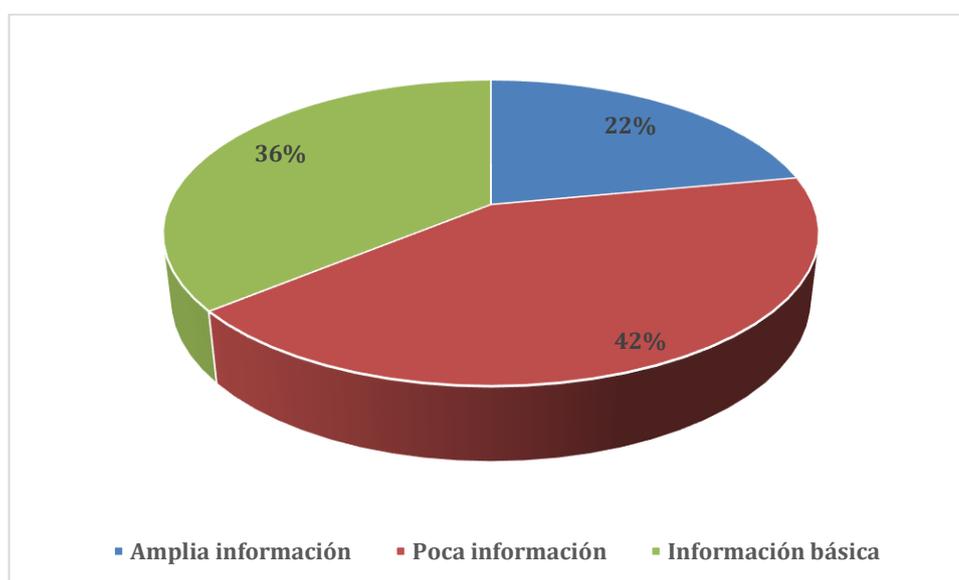
En cuanto a la situación financiera actual de la empresa, como se puede ver en la Tabla 11 y la Figura 9, 22 personas (44%) consideran que se encuentra en una buena situación, 26 (52%) que es regular y 2 (4%) que es mala.

Tabla 12. Frecuencia según conocimiento de financiamiento para mipymes

Información financiamiento	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Amplia información	11	11
Poca información	21	32
Información básica	18	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 10. Porcentaje según conocimiento de financiamiento para mipymes



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta.

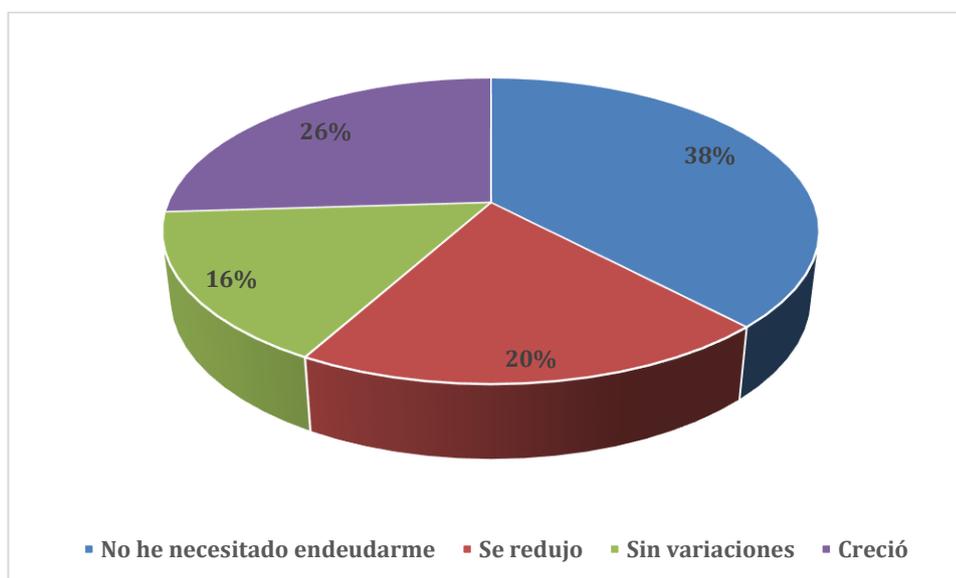
Por otra parte, en la Tabla 12 y la Figura 10 se puede observar que 11 (22%) personas señalan que la empresa tiene amplia información de financiamiento para mipymes, 21 (42%) que tienen poca información y 18 (36%) que solo tienen información básica.

Tabla 13. Frecuencia según nivel de endeudamiento en los últimos años

Nivel de endeudamiento	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
No he necesitado endeudarme	19	19
Se redujo	10	29
Sin variaciones	8	37
Creció	13	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 11. Porcentaje según nivel de endeudamiento en los últimos años



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta.

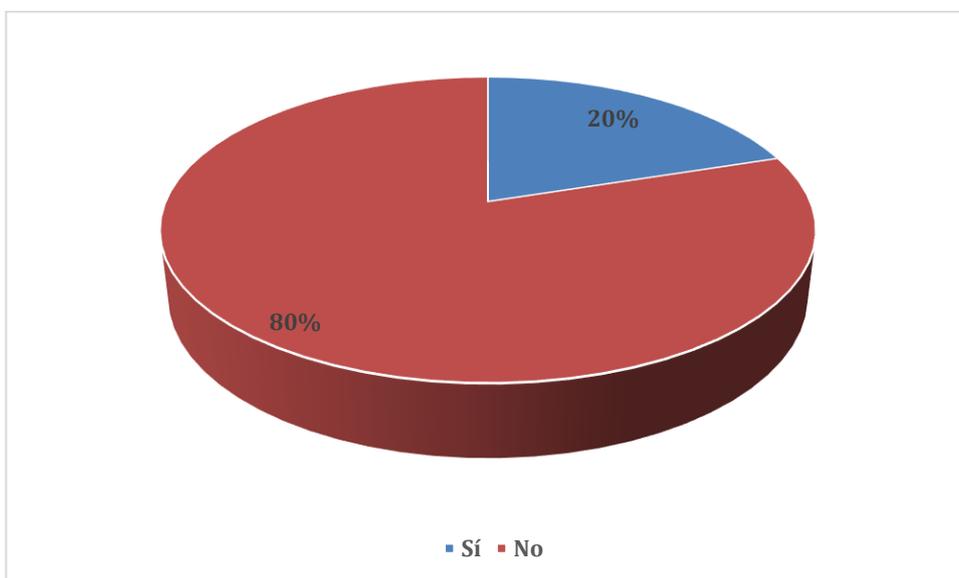
En la Tabla 13 y la Figura 11 se puede ver que 19 personas (38%) de los encuestados responden que no han necesitado endeudarse, 10 (20%) que su nivel de endeudamiento se redujo, 8 (16%) que no ha sufrido variaciones y 13 (26%) que su nivel de endeudamiento ha aumentado.

Tabla 14. Frecuencia según necesidad de reducir personal en los últimos años

Reducción de personal	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Sí	10	10
No	40	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 12. Porcentaje según necesidad de reducir personal en los últimos años



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta.

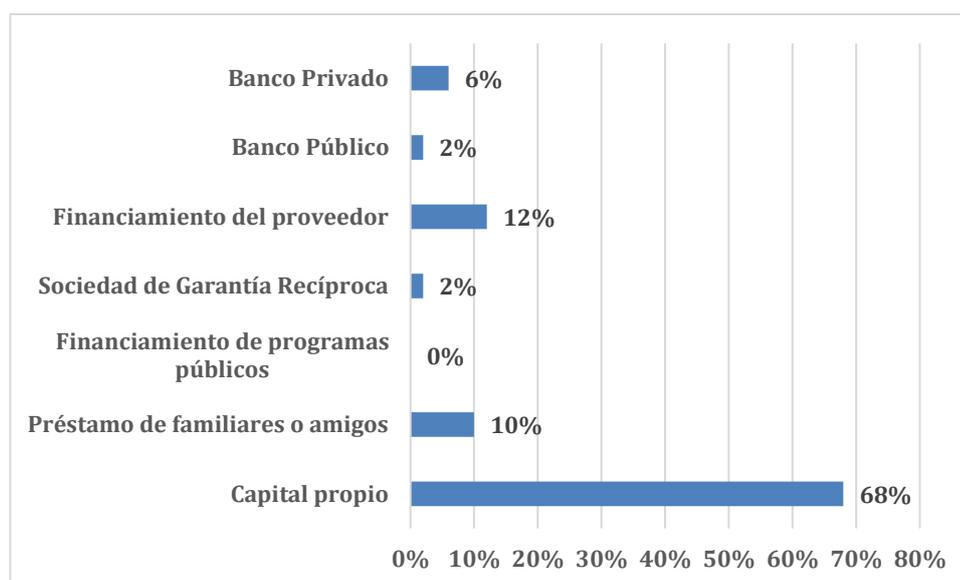
Al consultarles a las personas encuestadas si han debido reducir personal durante los últimos años, en la Tabla 14 y Figura 12 se puede ver que 10 (20%) afirman que sí y 40 (80%) que no.

Tabla 15. Frecuencia según principal fuente de financiamiento de la empresa

Fuente de financiamiento	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Capital propio	34	34
Préstamo de familiares o amigos	5	39
Financiamiento de programas públicos	0	39
Sociedad de Garantía Recíproca	1	40
Financiamiento del proveedor	6	46
Banco Público	1	47
Banco Privado	3	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 13. Porcentaje según principal fuente de financiamiento de la empresa



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

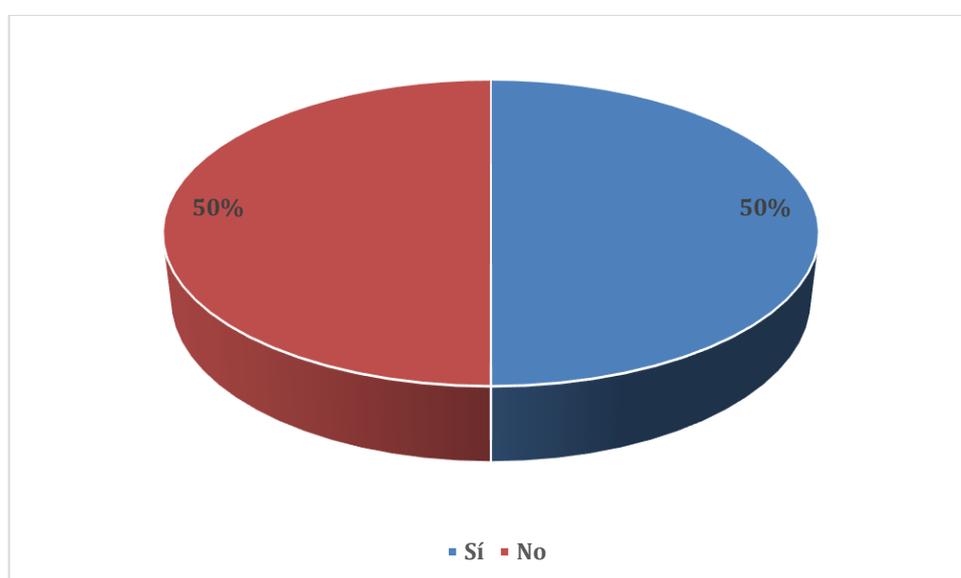
En cuanto a la principal fuente de financiamiento utilizada por la empresa, es la Tabla 15 y Figura 13 se puede apreciar que la mayoría, 34 (68%), responde capital propio; 5 (10%) préstamo de familiares o amigos, 1 (2%) responde con Sociedad de Garantía Recíproca, 6 (12%) financiamiento del proveedor, 1 (2%) Banco Público y 3 (6%) Banco Privado. Cabe destacar que nadie marca la alternativa financiamiento de programas públicos.

Tabla 16. Frecuencia según solicitud de crédito bancario

Crédito bancario	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Sí	25	25
No	25	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 14. Porcentaje según solicitud de crédito bancario



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

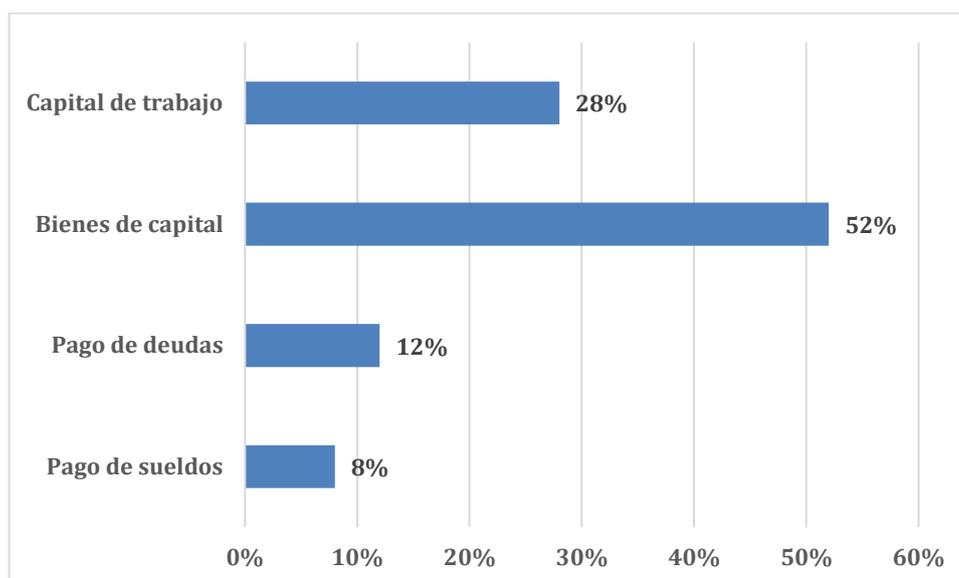
Al preguntar si han solicitado un crédito bancario para la mipyme, en la Tabla 16 y la Figura 14 se puede observar que 25 personas (50%) dicen que no lo han hecho y 25 personas (50%) respondieron afirmativamente.

Tabla 17. Frecuencia según utilización de crédito bancario

Utilización del crédito bancario	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Pago de sueldos	2	2
Pago de deudas	3	5
Bienes de capital	13	18
Capital de trabajo	7	25
Total	25	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 15. Porcentaje según utilización del crédito bancario



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

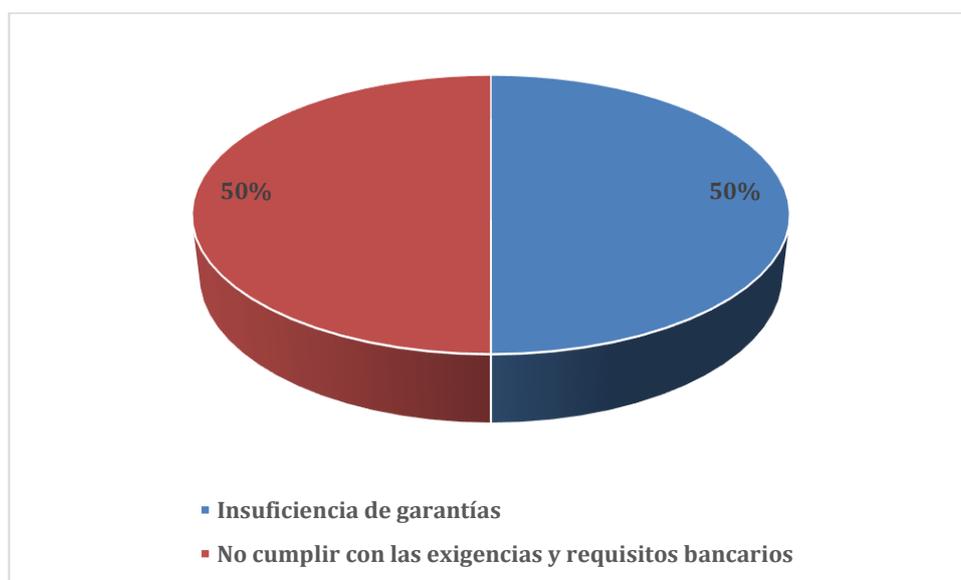
Con relación a las razones por las que 25 personas pidieron un crédito bancario, como se puede apreciar en la Tabla 17 y la Figura 15, 2 (8%) responden pago de sueldos, 3 (12%) pago de deudas, 13 (52%) bienes de capital y 7 (28%) financiamiento de capital de trabajo.

Tabla 18. Frecuencia según razones por las que les han negado el crédito bancario

Negación del crédito bancario	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Insuficiencia de garantías	5	5
No cumplir con las exigencias y requisitos	5	10
Total	10	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 16. Porcentaje según razones por las que les han negado el crédito bancario



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

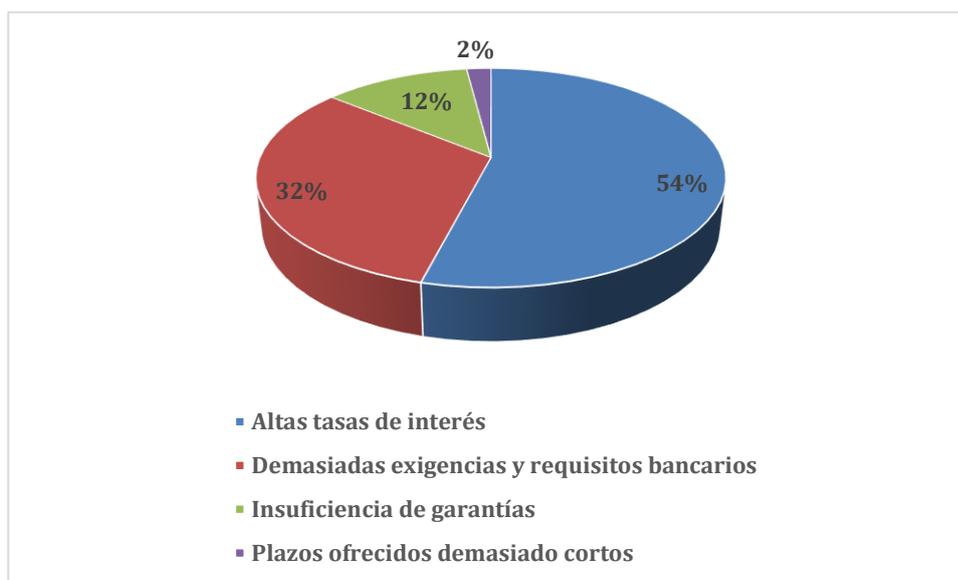
Como se puede observar en la Tabla 18 y la Figura 16, a 10 personas les negaron el crédito bancario. De ellas, a 5 (50%) fue por insuficiencia de garantías y a 5 (50%) fue por no cumplir con las exigencias y los requisitos bancarios.

Tabla 19. Frecuencia según razones que obstaculizan el acceso al crédito para las mipymes

Acceso al crédito	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Altas tasas de interés	27	27
Demasiadas exigencias y requisitos bancarios	16	43
Insuficiencia de garantías	6	49
Plazos ofrecidos demasiado cortos	1	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 17. Porcentaje según razones que obstaculizan el acceso al crédito para las mipymes



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

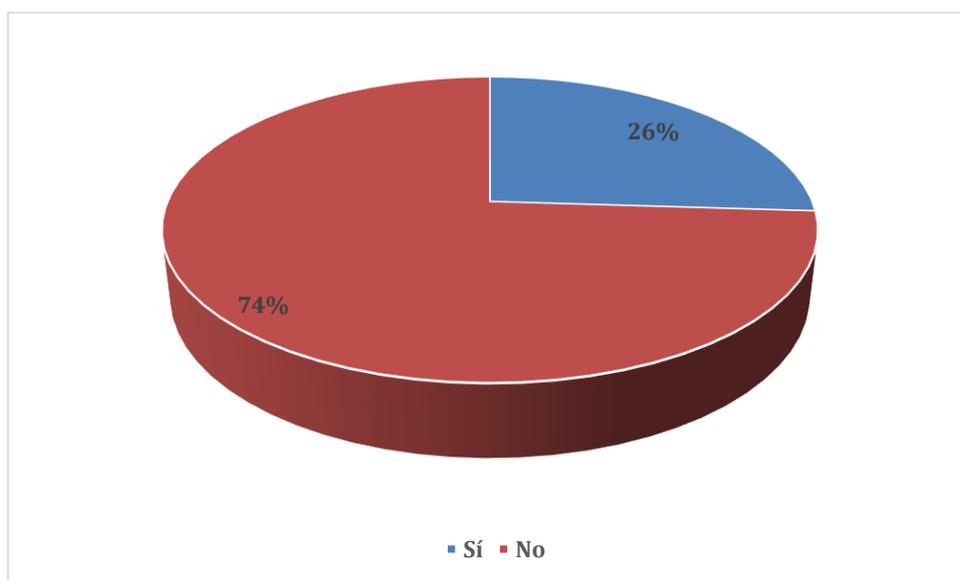
En cuanto a las razones que obstaculizan el acceso al crédito de las mipymes, como se puede observar en la Tabla 19 y la Figura 17, 27 (54%) señalan las altas tasas de interés, 16 (32%) demasiadas exigencias y requisitos bancarios, 6 (12%) insuficiencia de garantías y 1 (2%) plazos ofrecidos demasiado cortos.

Tabla 20. Frecuencia según conocimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca

Conocimiento SGR	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Sí	13	13
No	37	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 18. porcentaje según conocimiento de la Sociedad de Garantía Recíproca



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

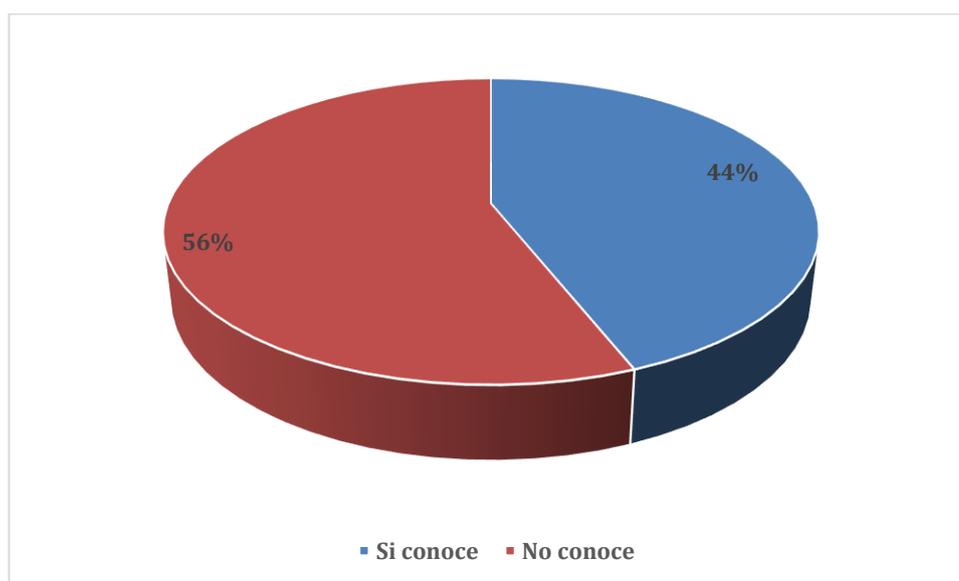
Por otro lado, como se puede ver en la Tabla 20 y la Figura 18, la encuesta revela que solo 13 (26%) señalan tener conocimiento acerca de las líneas de financiamiento de las denominadas Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) que existen en Mendoza y 37 (74%) dicen no conocerlas.

Tabla 21. Frecuencia según conocimiento de las líneas especiales de financiamiento para mipymes que otorga el Gobierno de Mendoza

Conocimiento financiamiento estatal	Frecuencia absoluta	Frecuencia absoluta acumulada
Sí conoce	22	22
No conoce	28	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 19. Porcentaje según conocimiento de las líneas especiales de financiamiento para mipymes que otorga el Gobierno de Mendoza



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

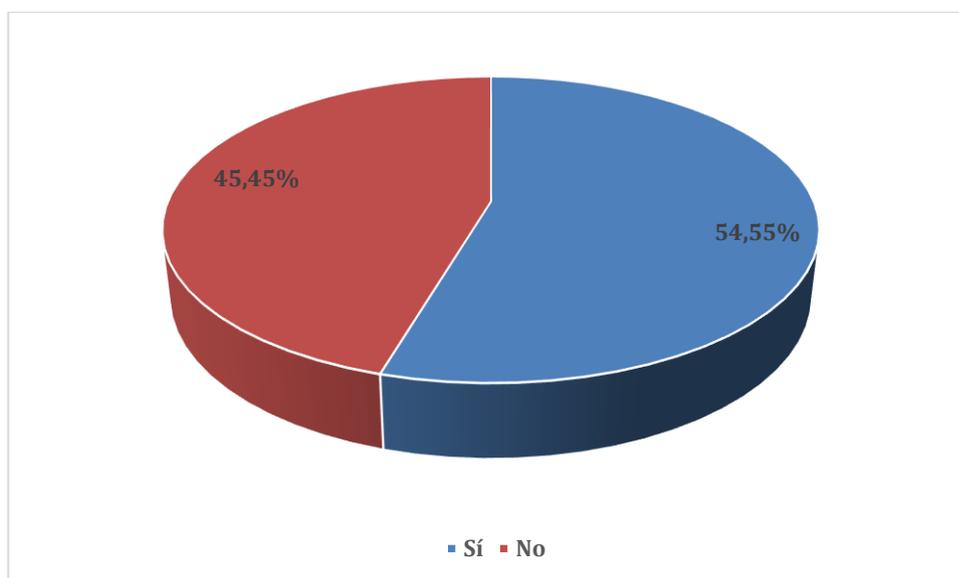
Al consultarles si conocen las líneas especiales de financiamiento para mipymes que otorga el Gobierno de Mendoza, como se puede ver en la Tabla 21 y la Figura 19, la mayoría, 28 (56%), revelan no conocerlas, mientras que 22 (44%) aseguran conocerlas.

Tabla 22. Frecuencia según accesibilidad al financiamiento otorgado a través del Gobierno de Mendoza

Accesibilidad	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Sí	12	12
No	10	22
Total	22	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 20. Porcentaje según accesibilidad al financiamiento otorgado a través del Gobierno de Mendoza para las mipymes



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

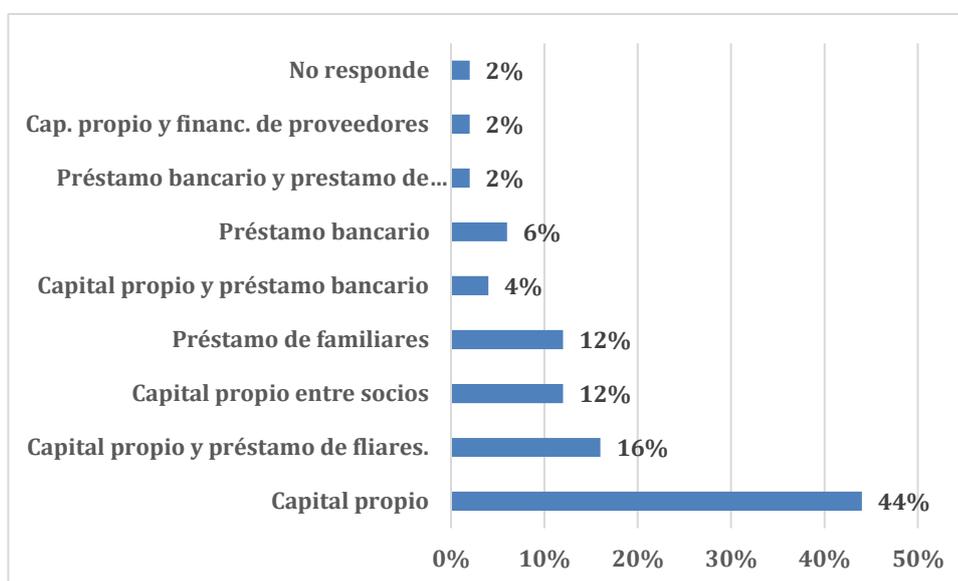
Frente a la pregunta acerca de si estas líneas son accesibles para las mipymes, entre las 22 personas que las conocen, como se puede ver en la Tabla 22 y la Figura 20, 12 (54,55%) responden afirmativamente y 10 (45,55%) piensan que este tipo de financiamiento no es asequible para las pymes.

Tabla 23. Frecuencia según financiamiento inicial de la empresa

Financiamiento inicial	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Capital propio	22	22
Capital propio y préstamo de familiares	8	30
Capital propio entre socios	6	36
Préstamo de familiares	6	42
Capital propio y préstamo bancario	2	44
Préstamo bancario	3	47
Préstamo bancario y préstamo de familiares	1	48
Capital propio y financiamiento de proveedores	1	49
No responde	1	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 21. Porcentaje según financiamiento inicial de la empresa



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Como arrojan la Tabla 23 y la Figura 21, en cuanto a la forma de inicio de la empresa, 22 (44%) responden que fue con capital propio, 8 (16%) con capital propio y préstamo de familiares, 6 (12%) con capital propio entre

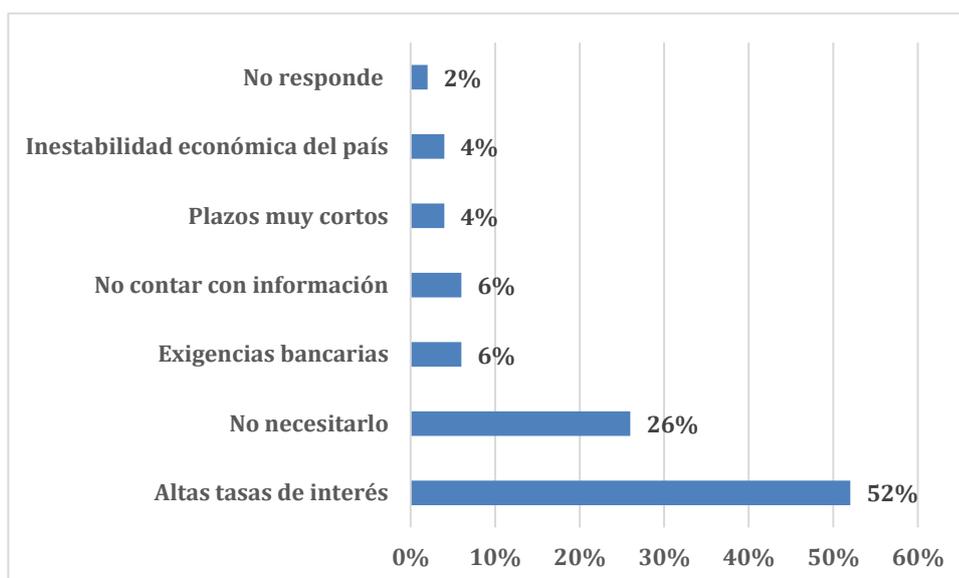
socios, 6 (12%) con préstamo de familiares, 2 (4%) con capital propio y préstamo bancario, 3 (6%) con préstamo bancario, 1 (2%) con préstamo bancario y de familiares, 1 (2%) con capital propio y financiamiento de proveedores y 1 (2%) no responde a esta pregunta.

Tabla 24. Frecuencia según razones para no buscar financiamiento externo

Principal razón	Frecuencia absoluta	Frecuencia acumulada
Altas tasas de interés	26	26
No necesitarlo	13	39
Exigencias bancarias	3	42
No contar con información	3	45
Plazos muy cortos	2	47
Inestabilidad económica del país	2	49
No responde	1	50
Total	50	

Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Figura 22. Porcentaje según razones para no buscar financiamiento externo



Fuente: elaboración propia basada en datos de la encuesta

Como se puede ver en la Tabla 24 y la Figura 22, entre las razones que aducen las personas para no buscar financiamiento externo, 26 (52%) argumentan las altas tasas de interés, 13 (26%) dicen que no han necesitado endeudarse, 3 (6%) señalan que hay demasiadas exigencias bancarias, 3 (6%) sostienen que no cuentan con información, 2 (4%) dicen que los plazos son muy cortos, 2 (4%) señalan como principal causa la inestabilidad económica del país y 1 (2%) no responde esta pregunta.

Por último, cuando se les pregunta si quieren agregar algo más, una persona señala que se deben mejorar las condiciones de financiación.

5.2. Resultados de la entrevista

Por otra parte, se realiza una entrevista al referente encargado del sector de créditos para pymes del Banco de la Nación Argentina. El modelo de la entrevista se puede ver en el Anexo III.

El análisis de la entrevista se realizó a través de las siguientes categorías:

- Evaluación de la mipyme para el otorgamiento de crédito bancario:

Lo primero que se le solicita a la empresa es el balance. De acuerdo con este, se analizan sus ventas y sus costos. Si se obtiene un resultado positivo, significa que la empresa pudo hacer frente a sus gastos.

También se analizan otros factores, como la inflación.

Además, se le piden informes –como el Veraz y el NOSI– para ver el historial financiero de adquisición o cancelación de productos o deudas en bancos. También se le solicitan datos acerca del cumplimiento de compromisos publicados por el Banco Central de República Argentina (BCRA), para ver si la empresa ha tenido cheques rechazados durante los últimos 24 meses, si tiene procesos judiciales y extrajudiciales, pedidos de quiebra, juicios, concursos o deudas comerciales, además de información de la AFIP.

Asimismo, se considera la antigüedad de la mipyme, a qué se dedica y qué función cumple en el mercado.

- Requisitos que además exige el banco:

Los requisitos son impositivos, constancia de inscripción de Ingresos Brutos, que se obtiene de la página de la Administración Tributaria Mendoza (ATM); constancia de la AFIP y certificado de cumplimiento censal, que se obtienen de la página de la AFIP; certificado de constancia de mipyme, para verificar en qué categoría se encuentra clasificada la empresa; balance y –en algunos casos– también balance posventas.

Uno de los requisitos básicos para que el banco otorgue el préstamo es que la empresa tenga la cuenta corriente en el banco.

- Plazos del crédito:

Por lo general, los plazos para las mipymes son de 12, 24 y 36 meses, y se dan para capital de trabajo. Si son préstamos a más largo plazo, son de 60 o 72 meses para los destinados a inversión.

- Tasas de interés:

La tasa de interés depende de cada momento. Por lo general, los intereses son altos, pero puede haber bonificaciones, lo que significa que es factible bajar tres o cuatro puntos la tasa de interés. Estas bonificaciones dependen de la reciprocidad que tenga la empresa con el banco; por ejemplo, que la empresa tenga empleados que cobren los haberes dentro de la entidad bancaria y que los depósitos que la mipyme recibe de las ventas se acrediten en una cuenta corriente del BNA.

- Persona que se encarga de solicitar el préstamo:

Generalmente es el contador o el administrador de la mipyme quien se encarga de realizar los trámites para solicitar el préstamo. El presidente o los socios, dependiendo de si es sociedad anónima (SA), sociedad de hecho

(SH), sociedad de responsabilidad limitada (SRL) o sociedad por acciones simplificada (SAS), solo firman la documentación.

- Alternativas que ofrece el banco en caso de insuficiencia de garantías:

En caso de que a la mipyme no le alcancen sus propias garantías, el banco informa que se puede solicitar asistencia a una SGR.

- Solicitud de prendas e hipotecas:

El banco puede pedir prendas de acuerdo con la solicitud del crédito; por ejemplo, si se pide un préstamo de inversión se puede solicitar la hipoteca de un inmueble o si es un rodado se puede hacer una prenda de rodado.

Este es un proceso más largo y solo se hace con empresas que tienen más antigüedad con el banco.

- Líneas de crédito estatales:

Las líneas de crédito que otorga el Estado se canalizan siempre a través del BNA porque hay un convenio firmado. Nunca se dan a través de un banco privado.

- Rechazo del otorgamiento de crédito:

El préstamo se rechaza por insuficiencia de garantías o por antecedentes crediticios.

Para recibir un crédito bancario, la empresa no debe tener deudas anteriores. En este caso se encuentra en el nivel 1, lo que permite que el banco pueda asistirle.

Si la empresa tiene una deuda anterior, el banco le solicita que la cancele y presente el comprobante para quedar en el nivel 2.

Si la empresa se encuentra en situación 3 significa que ha estado más de 90 días sin pagar un crédito. Si está en esta situación, el banco no puede asistir ni a la persona física ni a la persona jurídica por un año hasta que regularice su situación y quede en el nivel 1.

Los informes para ver la situación de la empresa se obtienen de la página del BCRA, el que los actualiza cada dos meses.

- Préstamos para iniciar una mipyme:

Por lo general, el banco no otorga créditos para iniciar una empresa ya que esta no tiene antecedentes.

5.3. Análisis de los resultados

Según los resultados de este estudio, la mayoría de las empresas son de tipo familiar y están en la categoría de microempresas, seguidas por las que se encuentran dentro de la categoría de pequeña empresa.

La mayor parte de esas compañías tienen menos de cinco años de vida, seguidas por las que ya han transitado más de dos décadas de vida. Además, la mayoría de las empresas analizadas solo tienen hasta diez trabajadores y solo una quinta parte se ha visto obligada a reducir personal.

En cuanto a la situación financiera actual de la empresa, más de la mitad de las firmas están pasando por una situación regular, lo que significa que, si bien no presentan deudas, tampoco tienen grandes ganancias. Estas compañías son seguidas de cerca por las que se encuentran en una buena situación financiera.

Con relación a su nivel de endeudamiento, la mayoría de las firmas no han necesitado financiamiento externo, ha visto reducido su nivel de endeudamiento o al menos no han sufrido variaciones al respecto, y solo una cuarta parte afirman que su nivel de endeudamiento ha aumentado.

Respecto de las que sí han requerido un crédito bancario, lo que corresponde a la mitad de las compañías, en su mayoría lo han necesitado para financiar capital de trabajo, bienes de capital, cancelar deudas o pagar sueldos. Sin embargo, hay firmas que no han conseguido este financiamiento por insuficiencia de garantías y por no cumplir con las exigencias y los requisitos bancarios.

Curiosamente, la mayoría de las personas encuestadas no cuentan con información sobre las opciones de financiamiento para las mipymes, ni tampoco conocen las Sociedades de Garantía Recíproca o las líneas especiales de financiamiento para mipymes que otorga el Gobierno de Mendoza, aunque todas las empresas se apoyan en asesores externos, en su mayoría contadores.

Precisamente, como aducen los encuestados, estas se encuentran entre las razones que obstaculizan el acceso al crédito, además de las tasas altas de interés y los plazos ofrecidos demasiado cortos, motivos que fueron corroborados en la entrevista, en la que se puede observar que las exigencias bancarias son muy difíciles de cumplir para empresas de esta categoría, por lo cual terminan sin acceder al financiamiento.

Entonces no es raro que las operaciones de las mipymes sean financiadas desde sus inicios esencialmente con recursos propios, como reflejan los resultados de la presente investigación. Esto, porque las entidades de crédito no se prestan a financiar a compañías de esa clase en muchas ocasiones, sobre todo después de auscultar las particularidades específicas de cada una. Es que esas empresas son vistas como organizaciones de alto riesgo que no cuentan con la suficiente documentación contable-financiera.

CONCLUSIÓN

El objetivo general de la presente investigación es analizar las estrategias de financiamiento de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, durante el período 2015-2021, para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo.

Para cumplir con este objetivo se busca identificar las fuentes de financiamiento de las mipymes. Así, es posible conocer que en todos los casos analizados provienen de capital propio. Es dinero que entra a la empresa mediante el aporte de capital de los propios dueños –por las utilidades reinvertidas, entre otros medios– y se aplica a la compra de los activos físicos con los cuales se lleva adelante el negocio, se les paga a los proveedores y se le liquidan los sueldos al personal, entre otros gastos.

Una de las principales ventajas de la financiación propia o interna es que la empresa puede tomar sus propias decisiones, sin la injerencia de opiniones ajenas que pueden interferir con el rumbo que se desee tomar.

En cuanto a las fuentes de financiamiento externo para las mipymes estudiadas, están las que otorgan las entidades bancarias, pero tienen altas tasas de interés y a cambio se solicitan varios requisitos que no siempre pueden cumplir las empresas de este tamaño. Entre estas entidades bancarias se encuentra el Banco de la Nación Argentina, que ofrece tasas de interés altas, pero más bajas que los bancos privados.

Por otra parte, existen varias líneas de crédito estatales dirigidas a la reactivación productiva y que están disponibles para las mipymes en Mendoza a través del Banco de la Nación Argentina. Entre estas, la Línea de Financiamiento Productivo, el programa Mendoza Activa, el Programa de Apoyo a la Competitividad, Mendoza Emprende X100 y Mendoza Innova,

además de créditos blandos dirigidos a mipymes y monotributistas mendocinos.

Ahora bien, a pesar de las opciones que tienen las mipymes del sector comercio para acceder a estos créditos, esta investigación permite concluir que la mayoría de las empresas estudiadas son familiares, pertenecen a la categoría de microempresas y no han buscado acceder al financiamiento bancario directo ni a los créditos que brinda el Estado, aun cuando quienes conocen estos últimos los encuentran accesibles.

La principal causa para no querer acceder a los créditos bancarios es la alta tasas de interés que cobran estas entidades. De hecho, solo la mitad de las personas encuestadas han buscado acceder a préstamos, y a varias de estas les han sido negados por insuficiencia de garantías y por no cumplir con las exigencias y los requisitos bancarios.

En este trabajo se propone como hipótesis que las estrategias de financiamiento de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, durante el período 2015-2021, para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo son a través del acceso a líneas de crédito otorgadas por el Estado y de Sociedades de Garantía Recíproca. Esta hipótesis no se corrobora, ya que las mipymes analizadas no buscan acceder al financiamiento externo y en su mayoría tampoco conocen qué son estas entidades.

Para finalizar es importante señalar que se toma una muestra por conveniencia y que este estudio tiene como fortaleza que –por ser un asunto de interés fundamental para la economía del país– existen varias investigaciones relacionadas con esta temática a nivel tanto nacional como local.

Adicionalmente se resalta como fortaleza la voluntad de participación de los empresarios en el presente estudio y de una de las personas encargadas de evaluar los créditos a mipymes en el Banco de la Nación Argentina, constituidos en un factor imprescindible para la obtención de resultados a nivel

local. Gracias a esta información fue posible sumar evidencia a la discusión acerca de la dificultad que tienen las mipymes para acceder a financiamiento externo.

Por último, los resultados obtenidos permiten plantear nuevas líneas de indagación para futuras investigaciones. En este sentido se propone, en primer lugar, utilizar una muestra más representativa, con el propósito de ampliar los resultados a toda la población y, además, llevar a cabo una investigación cualitativa en la que se utilicen entrevistas en profundidad, para poder comprender la individualidad de las empresas analizadas en cuanto a su creación, su financiamiento, las dificultades que se le han presentado y sus experiencias, entre otros aspectos, tal como lo expresan los informantes con sus propias palabras. Esto posibilita acceder a los puntos de vista de los entrevistados desde una visión dinámica de la realidad y en un escenario natural, así como profundizar en ciertos aspectos específicos a través de las preguntas clave de la entrevista e incluir información adicional que puede no haber sido contemplada inicialmente.

ANEXOS

Anexo I Consentimiento informado para participantes de investigación

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Adriana Melisa Cavaión y Déborah Priscila Chacón de la Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Mendoza.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las estrategias de financiamiento de mipymes del sector comercio ubicadas en el Gran Mendoza, en el período 2015-2021, para afrontar compromisos de pago en el corto, mediano y largo plazo.

Me han indicado también que tendré que responder preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos de mi tiempo.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento.

He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a Adriana Melisa Cavaión al correo electrónico meli.cav@hotmail.com y a Deborah Priscila Chacón a priscila.chacon3@gmail.com

Nombre del participante:

Firma del participante:

Fecha:

Anexo II Encuesta mipymes

Nosotras, Adriana Melisa Cavaión y Déborah Priscila Chacón de la Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Mendoza, estamos realizando nuestra tesis titulada “FINANCIAMIENTO DE MIPYMES DEL SECTOR COMERCIO UBICADAS EN EL GRAN MENDOZA EN EL PERÍODO 2015-2021”.

La información que usted provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio.

Agradecemos su colaboración.

1. ¿Es esta una empresa familiar?

Sí	
No	

2. ¿En qué categoría se clasifica su empresa?

Micro	
Pequeña	
Mediana Tramo 1	
Mediana Tramo 2	

3. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

Hasta 10	
Entre 11 y 50	

Entre 51 y 100	
Entre 101 y 500	
Más de 500	

4. ¿Cuántos años de vida tiene la empresa?

Entre 0 y 5 años	
Entre 6 y 10 años	
Entre 11 y 15 años	
Entre 16 y 20 años	
Más de 20 años	

5. ¿Con qué asesores externos cuenta la empresa? Puede seleccionar más de una opción. Si su respuesta es Otra, por favor especifique.

Contador	
Abogado	
Escribano	
Otro, por favor especifique	

6. ¿Cuál es la situación financiera actual de su empresa?

Buena	
Regular	
Mala	

7. Marque la opción que mejor describa la realidad de su empresa (solo una).

Tenemos muy poca información sobre financiamiento.	
--	--

Tenemos conocimiento solo sobre las formas básicas tales como préstamos bancarios.	
Tenemos amplia información sobre los medios de financiamiento disponibles.	

8. ¿Cómo ha sido su nivel de endeudamiento en los últimos años?

No he necesitado endeudarme	
Se redujo	
Sin variaciones	
Creció	

9. ¿Ha debido reducir personal durante los últimos años?

Sí	
No	

10. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento utilizada por su empresa?

Capital propio	
Préstamo de familiares o amigos	
Financiamiento de programas públicos	
Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)	

Financiamiento del proveedor	
Banco Público	
Banco Privado	

11. ¿Ha solicitado un crédito bancario para su empresa?

Sí	
No	

12. Si su respuesta anterior fue afirmativa, y le han otorgado el crédito, ¿para qué ha destinado principalmente el dinero del préstamo bancario en su empresa?

Pago de sueldos	
Pago de deudas	
Bienes de capital	
Financiar capital de trabajo	
Otros	

13. Si la respuesta a la pregunta 11 fue afirmativa, pero le han negado el crédito, ¿cuál ha sido la causa?

Insuficiencia de garantías	
No cumplir con las exigencias y requisitos bancarios	

Antecedentes adversos en el historial de la empresa	
Otros Especifique	

14. De acuerdo con su criterio, ¿cuál es la principal causa que obstaculiza el acceso al crédito bancario?

Tasas de interés demasiado altas	
Demasiadas exigencias y requisitos bancarios	
Insuficiencia de oferta crediticia	
Plazos ofrecidos demasiado cortos	

15. ¿Conoce las líneas de financiamiento y requisitos de las denominadas Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) que existen en Mendoza?

Sí	
No	

16. ¿Conoce las líneas especiales de financiamiento para las pymes otorgadas a través del Gobierno de Mendoza?

Sí	
No	

17. Si su respuesta anterior fue afirmativa ¿considera que las líneas especiales de financiamiento otorgadas a través del Gobierno de Mendoza son accesibles para las pymes?

Sí	
No	

18. En caso de no buscar ni estar interesado en ningún tipo de financiación externa ¿Cuál es la principal razón de su postura?

19. ¿Cómo se financió el inicio de la empresa?

20. Finalmente, ¿alguna cuestión que considere de interés mencionar? .-

Anexo III Modelo de entrevista

1. ¿Cuáles son los aspectos que evalúa el banco para otorgar créditos a las pymes?
2. ¿Cómo son los plazos de crédito para las pymes?
3. ¿Cómo son los intereses de los créditos que se les otorgan a las pymes?
4. ¿Cuándo se rechaza el crédito a una pyme?
5. ¿Cuáles son los requisitos exigidos por el banco para otorgar crédito a las pymes?
6. ¿Ofrece el banco alguna alternativa para la obtención de crédito si la pyme no cumple con las garantías exigidas?
7. Por lo general, ¿quién solicita el crédito en el banco?
8. ¿Puede solicitar prendas el banco para el otorgamiento de créditos a pymes?
9. ¿Qué relación tiene el Banco Nación con las líneas de crédito que otorga el Estado a las pymes?
10. ¿Es más fácil para las pymes solicitar un crédito con una entidad privada que con el Banco Nación?
11. ¿Otorga el Banco Nación créditos para iniciar una pyme? ¿Por qué?

Anexo IV Detalle de la entrevista

1. ¿Cuáles son los aspectos que evalúa el banco para otorgar créditos a las pymes?

Primero que nada, para poder financiar a una pyme lo primero que solicita el Banco Nación es el balance, ya que toda empresa tiene una fecha de balance.

Así, se analizan las ventas y los costos de la empresa. Si el balance es positivo significa que la pyme ha podido hacer frente a sus gastos. En este caso se trata de un resultado operativo.

Son muchas las variables que se incluyen para poder financiar a una pyme, entre estas, la inflación y si tiene deudas con otras entidades. Para ello, el banco saca informes, tales como el VERAZ y el NOSIS, que permite ver toda la información que existe entre la pyme y el sistema financiero; por ejemplo: endeudamiento y cumplimiento de las obligaciones contraídas, situación vigente en la Central de Deudores del Banco Central de la República Argentina, cheques rechazados, cumplimiento de obligaciones previsionales, fiscales, etc.

El banco también considera la antigüedad, a qué se dedica la pyme y qué función cumple en el mercado.

2. ¿Cómo son los plazos de crédito para las pymes?

Los plazos de créditos para las pymes por lo general son cortos. Por lo general, son de 12, 18, 24 y 36 meses y se dan para capital de trabajo. Los préstamos de inversión pueden ser más largos, a 60 y 72 meses.

3. ¿Cómo son los intereses de los créditos que se les otorgan a las pymes?

Los intereses son altos dependiendo de la tasa de interés que esté en el momento que se otorga el crédito. En la actualidad las tasas son altas.

Sin embargo, el banco puede ofrecer bonificaciones, lo que significa poder bajarle unos 3 o 4 puntos a la tasa de interés que el préstamo tiene. Estas bonificaciones siempre dependen de la reciprocidad que tenga la empresa con el Banco. Para ello se consideran varias variables; por ejemplo, que los empleados de la pyme que cobren los haberes dentro del Banco, que los depósitos que la empresa recibe de las ventas se acrediten una cuenta corriente del Banco, entre otras.

4. ¿Cuándo se rechaza el crédito a una pyme?

Cuando la empresa no tiene capacidad de endeudamiento según los documentos presentados al banco para su evaluación; por ejemplo, el balance, se rechaza el otorgamiento de crédito. También se rechaza cuando hay insuficiencia de las garantías exigidas por el banco.

Cuando la empresa solicita un crédito debe estar en el nivel 1 del VERAZ. Esto significa que no debe tener deudas pendientes con ninguna institución financiera. Si la empresa tiene deudas, pero ha ido cancelando al día, se encuentra en el nivel 2. En esta situación, se le pide que pague el total de esa deuda y presente un certificado que avale que la deuda ha sido pagada.

Si la pyme tiene préstamos anteriores y ha estado sin pagar un crédito más de 90 días se encuentra en el nivel 3. En ese caso no existe ninguna posibilidad de que el banco pueda asistir ni a la persona física ni a la persona jurídica por un año hasta que regularice su situación y quede en el nivel 1.

5. ¿Cuáles son los requisitos exigidos por el banco para otorgar crédito a las pymes?

Entre los requisitos que exige el Banco Nación están los impositivos, constancia de inscripción de ingresos brutos que se saca la página de la Administración Tributaria de Mendoza. Este documento debe sacarlo la empresa. Además de este documento la pyme debe presentar el balance e incluso un post balance, un certificado de cumplimiento censal que lo saca de

la página de AFIP, un certificado de constancia de pyme para verificar que efectivamente se encuentre dentro de esta categoría.

Otro de los requisitos es la constancia de AFIP, documento que obtiene el banco de la página de este organismo.

Por último, uno de los requisitos esenciales es que la empresa tiene que tener cuenta corriente en el Banco Nación, pues de otra forma, aunque cumpla con todos los requisitos anteriormente señalados, el banco no la puede asistir.

6. ¿Ofrece el banco alguna alternativa para la obtención de crédito si la pyme no cumple con las garantías exigidas?

Cuando esto ocurre, el banco informa a la pyme que puede solicitar la asistencia ante una SGR, que es una institución que presta garantías y también le pide cierta documentación para serles de garantía ante los créditos de un Banco.

7. Por lo general, ¿quién solicita el crédito en el banco?

Por lo general, el que le administra todo a la empresa es el contador o tienen un administrador que se dedica específicamente a eso. El presidente, el administrador o socio, dependiendo si es una Sociedad Anónima (S.A.), una Sociedad de Hecho (S.H.), una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) o una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), solamente cumplen con la labor de acudir a firmar la documentación.

8. ¿Puede solicitar prendas el banco para el otorgamiento de créditos a pymes?

La empresa puede solicitarles prendas dependiendo lo que vayan a pedir, por ejemplo, si van a pedir un préstamo de inversión se les puede pedir una prenda de un inmueble, si quieren comprar un rodado, se les puede hacer una prenda de rodado. Es un proceso más extenso, pero eso solo se realiza con las empresas que tienen más antigüedad con el Banco y no a cualquier empresa que lo solicite.

9. ¿Qué relación tiene el Banco Nación con las líneas de crédito que otorga el Estado a las pymes?

Todas las líneas de créditos que otorga el Estado siempre se canalizan a través del Banco Nación porque existe un convenio firmado con este banco público. Nunca se pueden otorgar a través de entidades de carácter privado.

10. ¿Es más fácil para las pymes solicitar un crédito con una entidad privada que con el Banco Nación?

El tema de los bancos privados es que, si bien no piden tanta documentación como el Banco Nación, las tasas de interés siempre son más altas. La competencia de las tasas las tiene siempre el Banco Nación, que es el Banco del Estado.

11. ¿Otorga el Banco Nación créditos para iniciar una pyme? ¿Por qué?

El Banco Nación, por lo general, no otorga créditos para iniciar la empresa. Esto se debe a que la empresa no cuenta con antecedentes.

BIBLIOGRAFÍA

- Aching, C. (2006). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*. México. Editorial McGraw-Hill
- Administración Federal de Ingresos Públicos (s.f.). Información sobre el Registro mipyme. Recuperado de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/requisitos.asp>
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L. y Schedan, N. (2014). *Financiamiento de pymes: Riesgo crédito, oferta y demanda* (Tesis de grado). Universidad Argentina de la Empresa, Buenos Aires, Argentina.
- Álvarez, H. (2007). *Administración. Un enfoque interdisciplinario y competitivo*. Córdoba: Eudecor.
- Andrade, S. (2006). *Diccionario de economía*. Lima: Editorial Andrade
- Banco Central de la República Argentina (2019). *Informe de Inclusión Financiera 2019*. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/iif0119.pdf>
- Banco Central de la República Argentina (2021). *Renuevan la Línea de Inversión Productiva*. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/Noticias/Renuevan-linea-de-inversion-productiva-bcra.asp>
- Banco Mundial (2016). *Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Boscán, M. y Sandra, M. (2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano. *Telos*, 11(3), pp. 402-417

- Brealey, R., Myers, S. y Marcus, A. (2007). *Fundamentos de finanzas corporativas*. España: McGraw-Hill Interamericana, S.A.
- Canosa, T. y Vienni, G. (2017). Financiamiento, el desafío de las pymes. Unión Industrial Argentina. Recuperado de <https://www.uia.org.ar/centro-de-estudios/3385/financiamiento-el-desafio-de-las-pymes/>
- Cardozo, E., Velásquez, Y. y Rodríguez (2012). La definición de PYME en América: una revisión del estado del arte. *XVI Congreso de Ingeniería de Organización*: Vigo, 18 a 20 de julio de 2012, pp.1345-1352. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4265012>
- Corzo, L., Guercio, M., Vigier, H., y Orazi, S. (2020). Los programas de financiamiento a mipymes y el desarrollo territorial de Argentina. *Actualidad Económica*, 30(101), pp. 29-44.
- Diario Oficial de la Unión Europea (2003). *Comisión. Recomendación de la comisión de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=ES>
- Dini, M. Ferraro, C. y Gasaly, C. (2007). *PYMES y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina*. CEPAL-Serie desarrollo productivo 180, Santiago de Chile. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4575/S0700832_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ferrer, M. y Tanaka, A. (2009). Las pymes y las teorías modernas sobre estructura de capital. *Compendium*, N°22, pp. 65-83.
- Fundación Observatorio Pyme (2013). Informe especial: definiciones de pyme en Argentina y el resto del mundo. Recuperado de http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2014/09/FOP_IE_1304_Definiciones-de-PyME-en-Argentina-y.el-resto-del-mundo.pdf

- Fundación Observatorio Pyme (2016). Informe 2015-2016: evolución reciente, situación actual y desafíos para 2017. Buenos Aires. Recuperado de http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2016/10/Informe-FOP-2015-16_Baja.pdf
- Fundación Observatorio Pyme (2018). *Informe Especial: Natalidad Empresarial y Desarrollo Productivo*. Recuperado de <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/04/INFORME-ESPECIAL-NATALIDAD-EMPRESARIA.pdf>
- García del Junco, J. y Casanueva, C. (2002). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. México: McGraw-Hill / Interamericana Editores S.A.
- Gatto, F. y Ferraro, C. (1993). *Las pymes en el Mercosur: Definiciones y primeras estimaciones*. Documento de trabajo N° 37 Publicación CEPAL, LC/BUE/R.186 Buenos Aires, julio de 1993. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/9462/LCbueR186_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México. Editorial Prentice Hall.
- Gobierno de Mendoza (23 de febrero de 2021). Mendoza Emprende X100. Recuperado de <https://www.mendoza.gov.ar/economia/mendozaemprendex100/>
- Heredia Zurita, A. y Dini, M. (2021). Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina. *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2021/29), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46743/1/S2100104_es.pdf
- Laborada, L. y De Ouani, E. (2009). *Fundamentos de gestión empresarial*. Buenos Aires: Valletta Ediciones.

- Laudani, M., Sela, M., Cristal, A. y Pannelli, M. (2020). *Financiamiento en las pymes. Análisis de alternativas y su utilización en San Rafael* (Tesis de grado). Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina.
- Marrello, F. (2011). *Las pymes del sector industrial de Mendoza y las posibilidades de inserción en el mercado internacional: un repaso histórico, factores influyentes y el contexto económico*. (Seminario). Universidad del Aconcagua, Mendoza. Recuperado de <http://bibliotecadigital.uda.edu.ar/fichas.php?idobjeto=203>
- Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021a). Se actualizaron los topes de las categorías para ser mipyme. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-actualizaron-los-topes-de-las-categorias-para-ser-mipyme>
- Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021b). Acceder a Escalar Emprendedores/as. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/acceder-a-escalar-emprendedores>
- Ministerio de Economía de la Nación (s.f.). Obtener una garantía por parte de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR). Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/servicio/obtener-una-garantia-por-parte-de-una-sociedad-de-garantia-reciproca-sgr>
- Ministerio de Economía y Energía, Gobierno de Mendoza (2021). Mendoza Activa. Recuperado de <https://www.mendoza.gov.ar/economia/mendoza-Activa/#2>
- Ministerio de Hacienda de la Nación (2019). *Política para el acceso al crédito productivo en Argentina 2019*. Recuperado de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/3.1_pacp-politica_de_acceso_al_credito_productivo_vf.pdf
- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2019). Pymes registradas. Recuperado de <http://estadisticas.produccion.gob.ar/app>

- Miranda, M. (2013). *Los problemas de financiamiento en las pymes* (Tesis de grado). Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- Mondragón Hernández, S. (2011). Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del *trade-off* y de la jerarquía de las preferencias. Cuadernos de Contabilidad, Vol.12 N°30, pp. 165-178.
- Municipalidad de la Ciudad de Mendoza (2020). Conocé cómo acceder a la línea de financiamiento PAC para emprendedores. Recuperado de <https://ciudaddemendoza.gob.ar/2020/09/15/conoce-como-acceder-a-la-linea-de-financiamiento-pac-para-emprendedores/>
- Nieto, P. (2017). *La financiación de las pymes en Mendoza* (Tesis de grado). Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- Orueta, I., Echagüe, M., y Bazerque, E. (2017). La financiación de las pymes en Iberoamérica. En Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores, *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica* (pp. 55-117). Madrid: CYAN, Proyectos Editoriales SA.
- Prensa Gobierno de Mendoza (18 de diciembre de 2022). Abrió la inscripción para Mendoza Innova, una nueva línea de crédito que busca fomentar la competitividad pyme. Recuperado de <https://www.mendoza.gov.ar/prensa/abrio-la-inscripcion-para-mendoza-innova-una-nueva-linea-de-credito-que-busca-fomentar-la-competitividad-pyme/#:~:text=Las%20pymes%20podr%C3%A1n%20solicitar%20hasta,en%20el%20programa%20Mendoza%20Innova.>
- Rodríguez, K. (2018). *Financiamiento de Pymes Industriales y Dificultades en el acceso al crédito* (Tesis de grado). Universidad del Este, Buenos Aires, Argentina.
- Romero, R. (2009). *Marketing*. España: Palmir
- Sáez, F. (y otros) (2006). *Innovación tecnológica en las empresas*. Universidad Politécnica de Madrid. Recuperado de

https://www.academia.edu/29823425/Innovaci%C3%B3n_tecnol%C3%B3gica_en_las_Empresas

Sistema Argentino de Información Jurídica (1995). Ley de regulaciones de las pymes. Recuperado de <http://www.saij.gob.ar/24467-nacional-ley-regulacion-pymes-lns0003998-1995-03-15/123456789-0abc-defg-g89-93000scanyel#>

Stanganelli, J. (2020). Complejidades y obstáculos para el mundo laboral en las pymes. En M. Giudicatti y H. Bazque (comp.), *El desafío de la competitividad para las pymes argentinas: miradas desde la gestión, la competitividad y las políticas públicas*, pp. 14-17. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes, Unidad de Publicaciones del Departamento de Economía y Administración.

Torres, A. Guerrero, F. y Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, Vol. 14 N°2, pp. 284-303.

Unión Europea (2015). Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme. Recuperado de <http://www.ipyme.org/es-ES/DatosPublicaciones/Documents/Guia-usuario-Definicion-PYME.pdf>

Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.

Vives, A. (2014). Guías para la Responsabilidad Social en las PyMEs: Efectividad de herramientas de autoevaluación. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, Vol. 8, N° 2, mayo-agosto, pp. 29-54, España.

Zambrano Vargas, S. y Acuña Corredor, G. (2013). Teoría del *PeckingOrder* versus teoría del *Trade off* para la empresa Coservicios S.A. E.S.P. Apuntes del CENES, Vol. 32, N°56, pp. 205-236

Zeballos, E. (2003). *Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Revista de la CEPAL N°79, abril, pp. 53-70. Recuperado de

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10874/1/079053070_es.pdf