



UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN ESTRATEGICA DE NEGOCIOS

TESIS

SOCIEDAD DE GARANTIAS RECIPROCAS COMO INSTRUMENTO DE
FINANCIAMIENTO PARA PYMES DE SALUD DE POSADAS, MISIONES

Autor: Lucas Gabriel Solís

Directora de Tesis: Liliana María Dieckow

Posadas (AR), diciembre de 2023

LUCAS GABRIEL SOLIS

SOCIEDAD DE GARANTIAS RECIPROCAS (SGR) COMO INSTRUMENTO
DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES DE SALUD DE MISIONES

Tesis de maestría Presentada a la
Universidad Nacional de Misiones – UNaM como requisito para la obtención del
Título de Magister en Administración Estratégica de Negocios

Posadas (AR), diciembre de 2023

SOCIEDAD DE GARANTIAS RECIPROCAS (SGR) COMO INSTRUMENTO
DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES DE SALUD DE POSADAS, MISIONES

LUCAS GABRIEL SOLIS

Tesis de Maestría Defendida y Aprobada por el Tribunal Examinador constituido por
los doctores que abajo firman

Fecha de Aprobación _____/_____/_____

Composición del Tribunal Examinador:

Prof. Dr.
.....Institución.....

Prof. Dr.
.....Institución.....

Prof. Dr.
.....Institución.....

Posadas (AR), diciembre de 2023

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD

En este acto dejo constancia que el contenido escrito en esta Tesis fue producto de mi trabajo siendo original e inédito dentro de mi leal saber y entender.

Cuando aparecen conceptos de otros están identificados explícitamente a quién pertenece a través de citas.

Asimismo, se aclara que este material no fue presentado en ésta u otra institución.

Nombre y Apellido: Lucas Gabriel Solís

Firma:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lucas Solís', written in a cursive style.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Dra. Nilda Tañsky por su dedicación y paciencia para corregir mis envíos, en estos años que me llevó culminar la maestría.

A la Dra. Liliana Dieckow, que además de acompañarme en mis inicios docentes fue parte de esto y me ofreció un permanente respaldo académico y profesional en calidad de directora.

A mi familia por su constante apoyo.

RESUMEN

En esta tesis se analiza la implementación de las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) en las empresas de salud de Posadas Misiones como instrumentos de financiamiento para las decisiones de inversión. Se observan las distintas alternativas de financiamiento para Pymes que se ofrecen desde los organismos públicos de nación y provincia y de algunas entidades bancarias locales.

Luego del análisis de la información primaria obtenida a través de entrevistas en profundidad e información secundaria, se arriba a la conclusión de la importancia de las SGR para el acceso a financiamiento con mejores condiciones y beneficios en las líneas de créditos.

Las empresas de salud de Posadas, Misiones encuentran en las SGR una importante alternativa de solución a una de las principales barreras que dificultan el endeudamiento: la escasez de garantías y además con la obtención del aval alcanzan un mejor perfil crediticio ante las entidades financieras ya que las garantías que otorgan las SGR inscriptas en el registro del BCRA son categorías “preferidas A”. Este tipo de garantías reducen los costos de las entidades financieras ya que disminuyen sus requerimientos de capitales mínimos y además los bancos no necesitan realizar la evaluación de riesgo crediticio.

PALABRAS CLAVES: Pyme – Sociedades de Garantías Recíprocas – Financiamiento – Misiones.

ABSTRACT

This thesis analyzes the implementation of Mutual Guarantee Societies (SGR) in health care companies in Posadas, Misiones as financing instruments for investment decisions. The various financing alternatives for SMEs offered by national and provincial public organizations and some local banking entities are observed.

After analyzing the primary information obtained through in-depth interviews and secondary information, it arrives at the conclusion of the importance of SGRs for access to financing with better terms and benefits in credit lines.

The health care companies in Posadas, Misiones find in the SGRs an important alternative solution to one of the main barriers that hinder indebtedness: the scarcity of guarantees. Moreover, by obtaining the endorsement, they achieve a better credit profile before financial entities, as the guarantees granted by SGRs registered in the BCRA registry are "preferred category A". This type of guarantee reduces the costs of financial entities, as it decreases their minimum capital requirements. In addition, banks do not need to perform credit risk assessment.

KEYWORDS: Pyme - Mutual Guarantee Societies - Financing - Misiones

ÍNDICE	
INTRODUCCIÓN	12
Fundamentación.....	12
Problema.....	13
Hipótesis.....	15
OBJETIVOS	16
Objetivo General.....	16
Objetivos Específicos.....	16
Metodología.....	16
Fuentes.....	17
Aporte.....	17
Estructura de la Tesis.....	18
CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO	19
ANÁLISIS REFERENCIAL	19
ANTECEDENTES	19
FINANCIAMIENTO	23
Financiamiento a través del Capital Propio.....	24
Financiamiento mediante utilidades retenidas.....	24
Financiamiento en función del Patrimonio Neto.....	24
Capital Semilla.....	24
Inversores Ángeles.....	25
Financiación a través de proveedores.....	26
El Crédito Bancario en Argentina.....	26
LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO AÑO 2022	26
Línea de créditos a Pymes “Carlos Pellegrini” en pesos Reg. 700:.....	27
Línea de créditos a Pymes “Carlos Pellegrini” en dólares estadounidenses Reg. 700:..	27
Pymes manufactureras Reg. 700_12:.....	28
Financiamiento mediante políticas públicas.....	28
Créditos directos del FONDEP.....	29
Crédito de la línea LIP para inversión productiva.....	30
Financiamiento del Banco BICE para inversión productiva.....	30
LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO VIGENTES A SEPTIEMBRE DE 2023	31
Crear Inversión Pyme Banco Nación Argentina.....	31
Crédito del BICE a través de Crear Inversión Pyme.....	31

Crear Inversión Pyme Federal.....	32
Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC) Pymes.....	32
Fondo de Crédito Misiones (FCM).....	33
Programa Economía del Comercio y la Industria.....	35
Programa Economía del Conocimiento.....	36
REQUISITOS NO FORMALES PARA EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO.....	38
CAPITULO 2: MARCO CONCEPTUAL.....	42
CONCEPTO GENERAL DE EMPRESA.....	42
PYMES.....	46
Surgimiento. Industrialización por importaciones.....	47
El rol de las Pymes en la economía actual.....	49
FINANZAS.....	52
CONCEPTOS CLAVES EN EL ANÁLISIS FINANCIERO.....	54
SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR).....	56
Descripción del sistema.....	56
Tipo de Socios.....	57
Socios Protectores.....	57
Socios Partícipes.....	58
Marco regulatorio.....	58
SISTEMA DE SALUD.....	62
Concepto de salud.....	62
Componentes de un sistema de salud.....	63
Sistema de Salud Argentino.....	64
CAPITULO 3: FUNCIONAMIENTO DE LAS SGR Y CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR SALUD EN LA PROVINCIA DE MISIONES.....	66
Funcionamiento de las SGR.....	66
Solicitud de Aavales.....	66
Fondo de Riesgo.....	68
Las Pymes.....	69
Requisitos de acceso para las Pymes.....	71
Motivación para las Pymes. Beneficios Impositivos mediante inversión financiera.....	72
LAS SGR EN ARGENTINA.....	74
Información General.....	74
LAS SGR EN LA PROVINCIA DE MISIONES.....	79

Caracterización del sector salud en la Provincia de Misiones.....	81
Principales Actores.....	87
CAPITULO 4: DISEÑO METODOLÓGICO, RESULTADOS Y PROPUESTA.....	90
DISEÑO METODOLÓGICO.....	90
Población y muestra.....	90
Fuentes de información.....	90
Tipo de Investigación.....	91
Muestra o Universo de Informantes.....	92
Informantes Claves.....	94
Métodos de Recolección.....	94
Análisis de Fuentes secundarias.....	95
Diseño de las Entrevistas.....	95
RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS.....	96
Contextualización.....	96
Entrevistas a Propietarios.....	98
PROPUESTA: LAS SGR FRENTE A OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES DE SALUD DE POSADAS, MISIONES.....	102
Análisis estratégico FODA de las SGR para las Pymes de salud.....	102
Estrategias resultantes para las Pymes de Salud.....	104
CONCLUSIONES.....	106
BIBLIOGRAFÍA.....	108
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TESIS.....	113
ANEXOS.....	115
Guía de Preguntas de las entrevistas.....	115

INDICE DE TABLAS

TABLA 1 LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES.....	29
TABLA 2 RUBROS DEL SECTOR SALUD.....	82
TABLA 3 PRINCIPALES ACTORES.....	87
TABLA 4 FODA.....	103

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: INFORME DE LA FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME.....	37
FIGURA 2: CATEGORIZACIÓN PYMES (AGOSTO DE 2022).....	58
FIGURA 3: SOCIEDADES DE GARANTÍAS RECÍPROCAS.....	66
FIGURA 4: FONDO DE RIESGO.....	68
FIGURA 5: FONDO DE RIESGO JULIO DE 2022.....	75
FIGURA 6: FDR AUTORIZADO, COMPUTABLE, VALOR DE MERCADO Y DISPONIBLE.....	75
FIGURA 7: INVERSIONES.....	76
FIGURA 8: GARANTÍAS VIGENTES.....	76
FIGURA 9: MONTO DE GARANTÍAS VIGENTES POR ACREEDOR BANCARIO...	77
FIGURA 10: PYMES ASISTIDAS.....	77
FIGURA 11: PYMES CON GARANTIS VIGENTES.....	78

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 RUBROS DEL SECTOR SALUD.....	82
GRÁFICO 2 ACTIVIDADES INCLUIDAS EN SERVICIOS DE PRÁCTICAS DE DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO.....	83
GRÁFICO 3 ACTIVIDADES INCLUIDAS EN SERVICIOS DE HOSPITALES.....	84
GRÁFICO 4 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE SERVICIOS DE INTERNACIÓN EXCEPTO DE SALUD MENTAL.....	84
GRÁFICO 5 SERVICIOS DE INTERNACIÓN EN INSTITUCIONES RELACIONADAS CON LA SALUD MENTAL.....	85
GRÁFICO 6 ACTIVIDAD 863110.....	86
GRÁFICO 7 ACTIVIDAD 863120.....	86
GRÁFICO 8 ACTIVIDAD 863190.....	86

INTRODUCCIÓN

Fundamentación

En el ámbito de las Pymes se resalta el mito de que el sistema bancario es el único medio para financiar su crecimiento. Según cifras de la Secretaría Pyme del Ministerio de Producción de la Nación menos del 30% accede al financiamiento externo y quienes acceden, no consiguen buenas tasas ni plazos. Esto evidencia que, en nuestro sistema crediticio, las empresas que más restricciones poseen para el acceso al crédito, fundamentalmente en términos de tasas, son las Pymes.

En este marco, los préstamos a estas empresas siempre fueron estimados poco rentables por los bancos comerciales, y ante cualquier disminución coyuntural de recursos, son los primeros que se limitan.

En forma visible y recurrente y, más aún dentro del actual contexto, las entidades financieras han ido reduciendo notablemente su capacidad de prestarle ayuda crediticia a este sector.

Tradicionalmente, las Pymes nunca fueron consideradas un mercado atractivo por los bancos nacionales y extranjeros. Como así lo expresa Kravets¹ sólo las Cooperativas de Crédito que existieron en otro contexto histórico salieron a responder las necesidades de sus socios, pero en la actualidad su número se ha reducido considerablemente y las que permanecen fueron transformadas en bancos. Rescatando algunas de sus características y bajo ciertos criterios se sancionó la Ley 24.467/95 de Pymes.

Además, cabe mencionar que son diversos los motivos por los que las Pymes no son aceptadas en el mercado bancario, entre ellos figuran los siguientes: a) Falta de información y de proyectos bien presentados y gerenciados, lo que incrementa el costo operativo de los créditos a las entidades financieras, b) un alto índice de riesgo que incluye un default elevado y c) la falta de garantías suficientes por los cuales deben ofrecer avales particulares de sus titulares para obtener el crédito.

De esta forma, las Pymes terminan accediendo al mercado de crédito a tasas más elevadas

o a través de onerosos descubiertos en cuenta corriente o préstamos personales, o bien recurriendo a mercados informales con tasas más gravosas aún. Esto genera que las Pymes, al ver comprometida sus posibilidades de sostener un financiamiento razonable, terminan expuestas a costos y a fuentes de asistencia crediticia que les hacen perder una porción importante de su rentabilidad.

Consecuentemente esta transferencia de recursos del sector productivo al sector financiero, lesiona a tal punto la capacidad de pago, que concluye retroalimentando la imagen negativa por parte de quienes, desde las entidades financieras toman decisiones restrictivas que afectan el nivel de crédito disponible.

En esta tesis se analiza la problemática de las Pymes del sector salud de Posadas Misiones para el acceso al crédito y se intenta dar respuesta presentando a las Sociedades de Garantías Recíprocas como un instrumento de financiamiento válido.

Problema

En la actualidad el acceso al financiamiento bancario es complejo para las empresas, dadas las condiciones de inestabilidad económica en el país, sin embargo, la brecha financiera es más grande si se comparan las pequeñas y medianas empresas respecto a las grandes empresas.

En el año 1997 aparecían en nuestro país los primeros instrumentos de garantías -bajo la forma de Fondos de Garantía Provinciales- orientados a facilitar el acceso al financiamiento por parte de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Poco tiempo después el sistema de SGR fue creado a través de la Ley 24.467 y reformado parcialmente por la Ley 25.300 y posee algunas características referidas al esquema de incentivos impositivos que lo convierten en único en el mundo.

Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen como objeto otorgar garantías a Micro, Pequeñas y/o Medianas Empresas (Pymes). Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca y lo podrán brindar en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

Las SGR acercan a las empresas al sistema de financiamiento y las acompañan en su estrategia de negocios, asesorándolas en cuanto a la elección de la herramienta de crédito y la entidad y el mercado de origen. Las SGR no prestan dinero, sino que les facilitan a las Pymes el acceso a oportunidades en cuanto a plazos, tasas y condiciones de crédito financiero y comercial, únicos en el mercado.

Los Fondos de Garantía de carácter público pueden ser nacionales, provinciales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Se constituyen con aportes mayoritariamente estatales y su objeto exclusivo es el otorgamiento de garantías a las micro, pequeñas y medianas empresas – por operaciones vinculadas con su proceso productivo y/o capital de trabajo.

Estas herramientas financieras fueron perfeccionándose y ganando aceptación tanto entre las Pymes beneficiaras como entre los aceptantes de estas garantías (entidades financieras y grandes empresas) hasta conformar un sistema de Garantías consolidado, conformado a julio de 2022 por unas 30 Sociedades de Garantía Recíproca y 2 Fondos de Garantía Públicos Provinciales.

En la provincia de Misiones a partir del año 2010, Garantizar SGR fue la primera entidad en operar con las Pymes y bancos locales. Esta entidad emitió un número importante de avales para Pymes de los distintos sectores económicos de la provincia, para ser presentados principalmente ante las sucursales del Banco Macro y Banco Nación. Más tarde Acindar Pymes SGR es otra entidad que empieza a operar localmente mediante un ejecutivo de cuenta que reporta a la sede central, constituyéndose en la segunda SGR en vincular a las Pymes con la banca pública y privada de la provincia. Posteriormente, entra en funciones desde sus oficinas físicas en la ciudad de Corrientes, Confederar NEA que opera desde su sede atendiendo virtualmente a las Pymes y entidades bancarias de Misiones.

El financiamiento bancario de la provincia se disputa entre el único banco público, el Banco de la Nación Argentina (BNA) y una nómina importante de bancos privados en la que lidera el Banco Macro. En términos de distribución territorial las 2 únicas entidades que tienen sucursales en algunos municipios de la provincia son el BNA y el Macro, mientras que el resto de la banca privada tiene sus oficinas emplazadas en el micro centro

de la ciudad de Posadas.

En el año 2018 se crea en la provincia el Fondo de Crédito Misiones (FCM) a efectos de atender las demandas de financiamiento y acompañamiento técnico al sector productivo. En el año 2020, durante la pandemia, las líneas de crédito se centralizaron, aunque con carácter de excepción en el sector privado de la salud, otorgándose alrededor de unos \$ 100 millones a las Pymes para inversiones en infraestructura, equipamiento, insumos y materiales. Es en este contexto en el que las Pymes sanitarias tuvieron una primera experiencia significativa con las SGR ya que accedieron a las líneas crediticias del FCM a partir de los avales de SGR.

Las empresas de salud objeto de análisis en el presente trabajo se encuentran con la necesidad de acceder a financiamiento por mayores montos que los otorgados por el FCM. En ese sentido necesitan recurrir a las entidades bancarias o a las opciones de financiamiento con tasas subsidiadas del Ministerio de Producción de la Nación, ámbitos en los cuales deberían enfrentar la problemática del requisito de garantías exigidas.

En este contexto es en el que nuevamente se encuentran con limitaciones para el acceso al financiamiento y en el que surgen los siguientes interrogantes que se intentan responder con esta tesis: ¿Es posible que las empresas de salud accedan a financiamiento bancario en condiciones favorables para sus decisiones de inversión? ¿Podrán acceder a tasas y plazos convenientes? ¿Estarán en condiciones de cumplir con las garantías requeridas? ¿Los productos de la banca local son las únicas alternativas disponibles o existen otras opciones en el mercado con mejores costos financieros? ¿Las Sociedades de Garantías Recíprocas son alternativas válidas para acceder a financiamiento?

Es posible demostrar que a pesar de las dificultades que tienen las Pymes para financiarse, hay alternativas que se presentan como una grata solución. Es así que surge la siguiente hipótesis que da origen a esta investigación:

Hipótesis

Con la finalidad de dar respuesta a la problemática planteada y contrastarla empíricamente mediante el proceso de investigación, se plantea como hipótesis de trabajo el siguiente supuesto

A partir de la difícil situación actual del sector salud de la ciudad de Posadas, Provincia

de Misiones, las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) son consideradas una alternativa válida como instrumento de financiación por parte del empresario local en sus decisiones de inversión.

OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar el uso de las Sociedades de Garantías Recíprocas como instrumentos de financiación por parte de los empresarios Pymes del sector Salud de Posadas, Misiones en sus decisiones de inversión.

Objetivos Específicos

- ✓ Comparar las diversas formas de financiación para Pymes existentes en el mercado, como las otorgadas por el Ministerio de Producción de la Nación, Banco BICE y el Fondo de Crédito de Misiones.
- ✓ Describir el funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca
- ✓ Caracterizar el sector objeto de estudio.
- ✓ Proponer a la SGR como alternativa válida para superar los problemas de acceso al financiamiento de las Pymes de salud

Es decir que en la presente investigación se pretende analizar el uso de las SGR como instrumentos de financiación por parte de los empresarios Pymes del sector salud de Posadas Misiones en sus decisiones de inversión y proponer a las SGR como alternativa válida para superar los problemas de financiamiento.

Metodología

Esta tesis trata de un estudio de tipo descriptivo y explicativo causal y mediante el método cualitativo. El universo de estudio son las Pymes de salud de Posadas Misiones (44 empresas), seleccionando el 0,07 % (3 empresas). El tipo de muestreo es teórico, mediante saturación teórica. (según Taylor y Bogdan, 1992)

Para el cumplimiento del objetivo general y los objetivos específicos del presente trabajo, se presenta un análisis de profundización bibliográfica y de estudio de campo, utilizando

para ello fuentes primarias, de elaboración propia y de terceros, análisis de los inconvenientes en el acceso al crédito de las Pymes de Misiones y fuentes secundarias.

En esta tesis se abordarán 3 casos de empresas de salud que aplicaron la figura de las SGR para acceder a financiamiento en mejores condiciones.

La unidad de registro es el nivel estratégico de las 3 empresas de salud bajo la forma de Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada.

La unidad de análisis son las Pymes de servicios de salud de Posadas, Misiones, identificando las dificultades en el acceso al financiamiento en el sistema bancario tradicional a través del relevamiento de información mediante entrevistas personales a propietarios de Sanatorios, Laboratorio de Análisis Clínicos y Diagnóstico por Imágenes, totalizando 3 entrevistas.

Periodo de Campo: 1 de agosto de 2022 al 1 de septiembre de 2023.

Instrumento de recolección de datos: para las entrevistas en profundidad aplicadas a los propietarios de las empresas de salud, se utilizó una guía de preguntas además de la observación participante.

Fuentes

Fuentes secundarias: libros y artículos científicos relacionados con el tema de financiamiento de Pymes. Sitios web del Ministerio de Producción, del Banco Central, Banco Nación, y del Fondo de Crédito Misiones.

Fuentes primarias: Realización de 3 entrevistas en profundidad a propietarios/encargados de un Sanatorio y un Laboratorio de Análisis Clínicos y una empresa de diagnóstico por Imágenes.

Las principales variables a medir con la tesis son: características de las distintas fuentes de financiamiento, posibilidades de acceso al crédito por parte de las Pymes de salud, aspectos comunes de las Pymes de salud, conocimiento local sobre las SGR, beneficios de las SGR para las Pymes de salud.

Aporte

El presente trabajo es un tema inédito con aportes previos en relación al tema y su realización pretende ofrecer una alternativa útil para el empresario pyme del sector salud al momento de tomar decisiones de inversión ya sea en bienes de capital, construcción e instalaciones o simplemente para el capital de trabajo necesario en el giro de su negocio. En este sentido el texto presenta las características particulares de las distintas fuentes de financiación en nuestro país y en la provincia y su uso en las Pymes de salud.

Estructura de la Tesis

En la **Introducción** de esta tesis se da cuenta de los inconvenientes de las Pymes para el acceso al financiamiento bancario, aspectos generales y particulares del sector salud de Posadas, Misiones. Luego se expresan los objetivos, el diseño metodológico y una hipótesis de trabajo.

En el **Capítulo I** se desarrolla el marco teórico con antecedentes y estudios previos sobre el tema de tesis y además se realiza una descripción de las distintas líneas de financiamiento para Pymes que ofrecen tanto los organismos nacionales como también alguna entidad provincial.

En el **Capítulo II** se presenta el marco conceptual con ejes de abordaje propios de las Pymes, las Finanzas, el sector Salud y aspectos conceptuales de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).

En el **Capítulo III** se abordan los aspectos de funcionamiento de las SGR y se caracteriza al sector de la salud en la provincia de Misiones en general y en la ciudad de Posadas en particular.

En el **Capítulo IV** se expone el Diseño Metodológico, los Resultados y la Propuesta que ofrece un análisis comparativo entre las SGR y otras alternativas de financiamiento validando a las SGR como una alternativa válida para el acceso al financiamiento por parte de los empresarios Pymes del sector salud de Posadas. Además, en este mismo capítulo se hará la contrastación de la hipótesis planteada.

Para finalizar, en la sección Conclusiones se hará una evaluación del trabajo y de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO

ANÁLISIS REFERENCIAL

Al buscar diversas fuentes congruentes a la presente investigación, se examinaron y estudiaron tesis representativas o relevantes para el objeto de estudio en cuestión. Comprenden temas que abarcan desde diversas conceptualizaciones, dificultades, posibles beneficios, actores intervinientes, pasando por un breve rastreo histórico hasta mencionar las experiencias exitosas y el impacto producido en nuestra provincia.

El desarrollo de las empresas en general y de las Pymes en particular ha sido ampliamente estudiado por diversos autores a raíz de la importancia que adquieren en el ámbito social este tipo de estructuras, apelando a sus beneficios en el desarrollo económico regional. En los distintos sectores económicos, hay múltiples experiencias, tanto a nivel país como así también en nuestra provincia de Misiones. Sin embargo, tales experiencias muestran, en relación a las Pymes, las dificultades y al mismo tiempo las oportunidades que conllevan estas estructuras. Uno de los problemas identificados es el reducido financiamiento bancario, tanto por el lado de la oferta crediticia como por el de la demanda de crédito. Las condiciones de acceso impuestas por el sistema bancario en general (trámites y garantías, plazos, tasas) impiden generar un acceso fluido al crédito. Para ello, las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) representan un beneficio insoslayable, aunque escasamente utilizado.

Por otro lado, en la búsqueda de investigaciones sobre el sector Salud, los antecedentes ponen de manifiesto la importancia que adquiere no solo en materia de aportes económicos sino, fundamentalmente sociales, en beneficio de la comunidad toda.

Los trabajos tenidos en cuenta para la presente investigación se basan en Documentos Académicos, trabajos de tesis sobre los temas propuestos, informes de organismos públicos nacionales y provinciales y bibliografía teórica específica.

ANTECEDENTES

La pequeña y mediana empresa (Pyme) no se diferencia de las grandes empresas sólo por su tamaño; no es simplemente una versión reducida de aquellas, por el contrario, es un

agente económico con características distintivas y con límites ocupacionales y financieros diferentes. Son generadoras de empleo, ingresos y agregaduría de valor. Nacen de emprendimientos con un período inicial que requieren de tutelaje y fortificación.

Durante ese período, el Estado juega un rol importante facilitando su crecimiento y desarrollo a través de herramientas y políticas de apoyo necesarias para construir empresas más competitivas, más innovadoras y más comprometidas con el desarrollo regional y su sociedad.

Varios modelos de desarrollo productivo de países que hoy figuran entre las principales economías mundiales (Italia, España, Estados Unidos, India, Suecia, por citar algunos ejemplos exitosos) se han basado en políticas de fortalecimiento y promoción del crecimiento de sus empresas de menor porte relativo. En Argentina los fundamentos de su sector industrial lo construyeron las Pymes surgidas de la gran corriente inmigratoria del siglo XIX. El país según datos del Ministerio de Producción de la Nación cuenta con aproximadamente 800.000 Pymes; alrededor del 40% están concentradas en la Capital Federal y el conurbano, en un territorio menor al 3% nacional. Además, hay núcleos territoriales muy densos como Mendoza capital y San Rafael; Córdoba, donde la distribución tampoco es uniforme en todo el territorio; lo mismo ocurre en Santa Fe, donde hay polos importantes en Rosario, Reconquista, Venado Tuerto y Rafaela, por ejemplo.

Uno de los estudios considerados es el de Silveira (2019), quien, luego de caracterizar el escenario actual de las Pymes, sostiene que se requiere fortalecer el tramado de las mismas través del desarrollo de una política comercial estratégica, la creación de nuevas instituciones financieras, el fomento de la asociatividad, el fomento a las empresas de manufactura y de servicios, entre otras realidades posibles, a fin de amplificar cambios a nivel microeconómicos y a mejorar la dinámica macroeconómica. También resalta la importancia de trabajar sobre la innovación y la expansión de mercados, brindando herramientas necesarias, particularmente en el área financiera. (pp.16 -17)

Otra investigación tenida en cuenta por su temática relacionada con las Pymes comerciales del sector informático en la ciudad de Posadas corresponde a Pérez (2017). En este tema su autora estima necesaria, para las características de este sector particular de las Pymes, la adecuación de un modelo de gestión basado en el objetivo estratégico de la creación de

valor en la empresa, puesto que una dirección sin objetivos claros ni planificación impiden en el mediano plazo la sustentabilidad y el desarrollo de cualquier empresa. (pp.8-10)

Otro documento considerado relevante para el estudio es el de Silvera (2017), Magister en Economía y Administración Estratégica de Negocios, quien analiza los factores condicionantes y las oportunidades para el desarrollo sostenible de las Pymes en los aspectos económicos de corto y mediano plazo. Sobre la base de encuestas del Banco Mundial, sostiene que entre los principales obstáculos que enfrentan las Pymes en Argentina se encuentra el acceso al financiamiento, además de la administración tributaria, la legislación laboral y la inestabilidad política. (pp. 10-14)

Por otra parte, Di Ciano (2010) establece las características particulares y distintivas de este tipo de organizaciones, relevantes para nuestra economía. El autor sostiene que en su mayoría son altamente volátiles (altas tasas de nacimiento y mortalidad, puestos de trabajo menos estables) en las etapas recesivas del ciclo económico; pero, también señala como ventaja competitiva su flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno, gracias a su estructura pequeña y la posibilidad de modificarla en caso de variar las necesidades del mercado.(pp. 19-22)

A su vez, autores como Bleger y Rozenwurcel (2000), enfocándose en las fallas de mercado, sostienen que las Pymes enfrentan los problemas que denominan de selección adversa y riesgo moral. La primera se refiere a la incapacidad de los bancos para distinguir entre los clientes – empresarios más riesgosos - es decir, aquellos que estén dispuestos a pagar mayores tasas y endeudarse por cuanto la probabilidad de repagar el préstamo es baja, de aquellos clientes no riesgosos que, por las altas tasas se autoexcluyen del mercado crediticio. La segunda, riesgo moral, es la dificultad para evaluar la capacidad de los empresarios y su compromiso para llevar adelante el éxito del proyecto Pyme y, por ende, para devolver el préstamo y los intereses al banco (capacidad de pago). (pp. 20-27)

Finalmente, sobre las Pymes del sector salud es interesante destacar como fuente de información el Informe de los ingenieros Cavedo y Leiblich (2015) quienes al actualizar los datos demográficos y sociales para el Plan de Obras 2012-2021, establecieron las necesidades de inversión en materia de salud para la década 2016-2025 con un exhaustivo

análisis y descripción del sistema de salud en Argentina respecto del sector público, el sector de la seguridad social y el sector privado. Además, describen las regiones sanitarias del país y las ofertas de servicios. Lo relevante para los tres sectores son las fuentes de financiamiento diferenciadas.(pp. 1-40)

A los antecedentes anteriores, se suman ahora aquellos relacionados con las finanzas como herramienta fundamental en toda actividad comercial y de negocios. Es lo que permite a los directivos de una empresa proyectar su crecimiento y tomar decisiones que garanticen la rentabilidad de la misma. Justamente, uno de los factores que generalmente influye en el bajo rendimiento de las Pymes es el manejo de las finanzas.

Un estudio relevante sobre el tema es la investigación realizada por Prat (2019), quien analiza el acceso al crédito por parte de las Pymes a partir de la implementación de la Línea de Créditos para la Inversión Productiva, promovida por el BCRA, durante el período 2012-2016. Considera que las variables macroeconómicas inestables, con episodios de marcada volatilidad en la economía argentina durante ese período, influyeron decididamente en la demanda de crédito para inversión de las Pymes. A partir del diagnóstico realizado, brinda una serie de recomendaciones y medidas tendientes a mejorar el acceso al financiamiento bancario de este grupo de empresas. (pp.78-98)

También fue clave considerar los aportes teórico prácticos de Agüero (2015) en el abordaje de un conjunto de cuestiones relacionadas con las finanzas, cada una con su problemática específica, a saber: el stock de capital, el valor tiempo del dinero, los flujos de fondos, el retorno y el riesgo individual, la estructura de capital y el costo de capital, entre otros. Además, tal como aclara el autor: “(...) desde un contexto de países latinoamericanos (...) ya que los textos de finanzas utilizados comúnmente (...) están pensados y elaborados desde contextos y economías muy distintas a las nuestras”. (pp.12-13)

A continuación, se mencionan algunos aportes significativos para el tema de las SGR. Uno de los trabajos que resultó útil fue el documento de Banzas (2015) donde analiza la potencialidad de este instrumento en nuestro país - teniendo en cuenta las experiencias positivas a nivel internacional -, como una forma de disminuir las asimetrías en el acceso al crédito entre las Pymes y las grandes empresas, fundamentalmente, por la falta de garantías suficientes. El autor hace también un relevamiento de los distintos modelos de sistemas de

garantías en el mundo, y en particular de las SGR, para lograr que las Pymes accedan a mejores condiciones de financiamiento en cuanto a plazos y tasas de interés. Finalmente sostiene que para el afianzamiento del instrumento en nuestro país, debe haber una eficiente articulación entre el Estado, el sector privado y las entidades financieras; con políticas de Estado que, desde lo fiscal y financiero vuelvan a colocar a las Pymes en el centro de la actividad económica. (pp. 37- 40)

Así mismo, se consideró el aporte de Manzanal (2018) en cuanto a la exhaustiva descripción del Sistema de Garantías Recíprocas; las estadísticas en expansión desde su creación en nuestro país; las modificaciones en el marco regulatorio y las perspectivas futuras del instrumento para las Pymes. En este sentido, el autor confirma la utilidad del sistema para acceder a un financiamiento favorable; sin embargo, considera que aún queda potencial para explorar por cuanto todavía es baja la tasa de aprovechamiento de las Pymes del crédito y del sistema de garantías. (pp. 17-18)

Seguidamente en este capítulo se presenta un análisis de las distintas fuentes de financiamiento existentes en el mercado y para ello se utiliza la publicación sobre el tema de Gabriela Ponce (2022).

FINANCIAMIENTO

En este caso se debe mencionar que el financiamiento al que pueden acceder las empresas puede proceder del capital propio o de deuda. A su vez, en el capital propio se presentan las opciones de financiamiento interno o externo, y en cambio respecto a la deuda, puede emanar de diferentes fuentes externas.

El financiamiento interno o autofinanciamiento de la empresa, se genera por el funcionamiento del negocio: la empresa para financiarse puede optar por la retención de beneficios o reinversión de las utilidades. Entre las fuentes externas se encuentran las de capital propio y las de deuda. Las primeras se definen como los aportes de los propietarios o de los socios, la emisión de acciones, los capitales de riesgo e inversores ángeles que, en muchos casos, son aportes que se generan en las primeras etapas de desarrollo de las empresas.

Briozzo y Vigier, (2006) sostienen que, en el caso de los capitales de riesgo, en general, invierten en la empresa con el fin de obtener un alto retorno de dicha inversión, y los inversores ángeles, en general, son inversores que se encuentran en el sector o que están vinculados al sector donde se desarrolla la empresa, y además de dinero, le brindan a la empresa, contactos, asesoramiento, etc. Como contrapartida al aporte del capital, forman parte de la propiedad de la empresa. (Ponce, G. p23)

En cuanto a las fuentes externas de deuda, pueden ser de origen financiero, como los préstamos de los bancos o prestamos de instituciones no financieras, giro en descubierto, adelantos financieros; o de origen operativo, como créditos comerciales o financiamiento de proveedores. También se incluyen dentro de las fuentes externas los préstamos de otros individuos, préstamos de familiares o de otras empresas.

A continuación, se desarrollan los distintos tipos de financiamiento interno y externo:

Financiamiento a través del Capital Propio

Financiamiento mediante utilidades retenidas

Las utilidades son retenidas cuando en la asamblea de accionistas se decide no pagar dividendos para hacer frente a una determinada inversión. Es importante tener en cuenta que, al retener utilidades, la empresa se estaría financiando a través de un capital que es de propiedad de los accionistas, por lo tanto, podría parecerse a una emisión de acciones con la diferencia que ésta no tiene costos de emisión y que no alteraría la estructura accionaria de ese momento. El costo de capital contable para utilidades retenidas es más bajo que el costo de capital vía emisión de acciones debido a que en él no se incorpora los gastos de emisión. (Ponce, G. p27)

Financiamiento en función del Patrimonio Neto

Capital Semilla

Se trata de oferta de acciones en la cual un inversor adquiere parte de un negocio o empresa, es una inversión temprana, lo que significa que el apoyo al negocio se realiza en su fase de creación hasta que consigue generar su propio Cash Flow, o hasta que está listo para una nueva inversión.

Los inversores pueden ser los propios fundadores, que utilizan sus ahorros o financiación

de familiar y amigos, o como la financiación ángel, realizada por un inversor ángel, también de capitales privados.

Dicha inversión se utiliza para correr con los costos de actividades preliminares como investigación de mercado y desarrollo de producto. La decisión de inversión en el capital semilla no se basa tanto en las posibilidades de generación de flujo de efectivo, como es habitual en el capital riesgo.

En los países latinoamericanos con sectores financieros menos desarrollados, el capital de riesgo tiene un papel clave en facilitar el acceso a financiamiento para las PYMES, a su vez estimula una cultura emprendedora, creación de trabajos y mejorar el gobierno corporativo, los estándares de contabilidad de las nuevas empresas.

Inversores Ángeles

Tanto los inversores ángeles al igual que los fondos de capital de riesgo tratan de agentes privados que invierten en los primeros tiempos de una compañía a cambio de una participación en la misma. Si bien ambos cumplen una función similar, los Inversores Ángeles son personas físicas y los Fondos de Capital de Riesgo son sociedades.

Para Mason y Harrison, (1996) los inversores ángeles son normalmente encarnados por personas físicas, son inversores participativos que generalmente han acumulado capital a través del desarrollo de uno o varios emprendimientos previos, por lo que su tipología está marcada por: experiencia empresarial, red de vínculos comerciales y de conocimiento y la aceptación del presupuesto básico en el mundo de los negocios: la existencia de riesgo (pag 75).

La motivación de los inversores ángeles trasciende a la motivación económica de la obtención de rentabilidad. Generalmente invierten para diversificar su portafolio y en general están vinculados con cámaras de comercio, profesionales que se dedican a la constitución y asesoramiento de nuevas empresas y centros de emprendedores de las universidades. De esta forma, para captar su atención, es fundamental contar con un detallado plan de negocios que incluya proyecciones financieras, planes de marketing, producción y una propuesta de participación que se hará al inversor. (pág 80)

Financiación a través de proveedores

Este financiamiento es el que surge de pagar a plazo las mercaderías, materias primas y/o servicios a los proveedores. La empresa contará entonces con más días para abonar la compra, pudiendo operar con un financiamiento en muchos casos gratuito, sin ningún tipo de interés de por medio. En la mayoría de los casos comprenden algún tipo de acuerdo comercial en cuanto al pago, a la hora del ofrecimiento del producto y/o servicio.

Esta fuente de financiamiento se puede aplicar en todas las etapas de vida de la organización, ya que está relacionada con la operatoria de la organización y no se puede aplicar en la etapa de declinación, ya que los proveedores necesitan garantías para extender fechas de pago y una empresa en declinación puede no cumplir con tales exigencias. Este tipo de financiación es utilizada tanto por PYMES como por empresas de mayor envergadura.

El Crédito Bancario en Argentina

Al hablar del mercado bancario en Argentina, la gran mayoría de las personas comprende rápidamente que el mismo se encuentra poco desarrollado y el nivel de otorgamiento de préstamos al sector resulta muy limitado, tanto en comparación con otros momentos históricos como así también comparándolo con los demás países de la región y el mundo.

Kampel y Rojza (2004) sostienen que existe una división también entre bancos públicos y privados donde los primeros muestran ser más propensos a financiar pequeñas empresas con requisitos más laxos tanto en el análisis como en el seguimiento lo que provoca un mayor riesgo de incobrabilidad. La banca pública muestra dos roles importantes, actuar por un lado frente a las fallas de mercado y por otro estimular el desarrollo. Ambos tienen vital incidencia sobre el desarrollo de las Pymes En el caso de las fallas de mercado son producto de problemas como asimetría de información, el racionamiento del crédito y la segmentación de forma deficiente. Estas deficiencias tienden a potenciarse cuando existe poca competencia y dan sustento al argumento de que la intervención desde el sector público mediante instituciones financieras y regulaciones son positivas primeramente cubriendo las fallas y luego estimulando el desarrollo.(pag 66-70)

LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO AÑO 2022

A continuación, se exponen a partir de datos del sitio web del Banco de la Nación Argentina algunas líneas de financiamiento disponibles.

Línea de créditos a Pymes “Carlos Pellegrini” en pesos Reg. 700:

Dirigida a las Micro, Pequeña o Medianas Empresas en la concreción de inversiones o capital de trabajo que les permitirá aumentar o mejorar la productividad. Inversiones - condiciones generales. Usuarios: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de todos los sectores económicos. Destino: Con criterio amplio. Modalidad: En pesos. Monto máximo: Sin límite reglamentario, surgirá de la evaluación individual de cada caso. Desembolsos: Múltiples, a criterio del Banco, siendo el plazo máximo entre el primer y el último desembolso de 18 meses. Proporción del apoyo: Nuevas: 100%. Usadas: 70%. Amortización: Sistema alemán con periodicidad mensual, trimestral o semestral, de acuerdo con el flujo de fondos del solicitante. Plazos: Hasta 10 años. Periodo de gracia: Hasta 6 meses. Capital de trabajo - condiciones generales Usuarios: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de todos los sectores económicos. Destino: Incluye gastos de evolución. Modalidad: En pesos. Monto máximo: Sin límite reglamentario, surgirá de la evaluación individual de cada caso. Desembolsos: Habrá un único desembolso. Proporción del apoyo: Hasta el 100%. Amortización: Sistema alemán con periodicidad mensual, trimestral o semestral, de acuerdo al flujo de fondos del solicitante. Plazos: Hasta 3 años. Garantías: A satisfacción del Banco. Comisiones y tasas: Podrás consultar el "Régimen de Transparencia" elaborado por el Banco Central de la República Argentina sobre la base de la información proporcionada por los sujetos obligados a fin de comparar los costos, características y requisitos de los productos y servicios financieros.

Línea de créditos a Pymes “Carlos Pellegrini” en dólares estadounidenses Reg. 700:

Dirigida a Micro, Pequeñas o Medianas Empresas en la concreción de inversiones o capital de trabajo que te permitirá aumentar o mejorar la productividad. Inversiones - condiciones generales. Usuarios: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de todos los sectores económicos. Destino: Con criterio amplio. Modalidad: En dólares estadounidenses. Monto máximo: Sin límite reglamentario, surgirá de la evaluación individual de cada caso. Desembolsos: Múltiples, a criterio del Banco, siendo el plazo máximo entre el primer y el último desembolso de 18 meses. Proporción del apoyo: Nuevas: 100%. Usadas: 70%. Amortización: Sistema alemán con periodicidad mensual, trimestral o semestral, de

acuerdo al flujo de fondos del solicitante. Plazos: Hasta 10 años. Periodo de gracia: Hasta 6 meses. Capital de trabajo - condiciones generales. Usuarios: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de todos los sectores económicos. Destino: Incluye gastos de evolución. Modalidad: En dólares estadounidenses. Monto máximo: Sin límite reglamentario, surgirá de la evaluación individual de cada caso. Desembolsos: Habrá un único desembolso. Proporción del apoyo: Hasta el 100%. Amortización: Sistema alemán con periodicidad mensual, trimestral o semestral, de acuerdo al flujo de fondos del solicitante. Plazos: Hasta 1 año. Garantías: A satisfacción del Banco. Comisiones y tasas: Podrás consultar el "Régimen de Transparencia" elaborado por el Banco Central de la República Argentina sobre la base de la información proporcionada por los sujetos obligados a fin de comparar los costos, características y requisitos de los productos y servicios financieros.

Pymes manufactureras Reg. 700_12:

Usuarios: Personas humanas o jurídicas que sean Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de acuerdo con la Resolución N°220/19 que se encuentren inscriptas en la sección C del Clasificador de Actividades Económicas (CLAE)* y cuenten con certificado MiPyME. Destino: Financiación de proyectos de inversión para la adquisición de bienes de capital nacionales nuevos, excepto aquellos casos en que dicho bien no se produzca en el país. Monto máximo: Hasta la suma de \$ 50.000.000. Modalidad: En pesos. Plazo: Único de 36 meses. Desembolsos: Único. Amortización: Sistema Alemán con periodicidad mensual. Garantías: A satisfacción del Banco. Tasa: Fija 42% TNA.

Financiamiento mediante políticas públicas

Otra fuente de financiamiento que puede considerar una PYME son los préstamos y subsidios que suelen generar el sector público para fomentar el desarrollo. El Estado nacional dispuso en los últimos años una amplia variedad de instrumentos que permiten a las empresas acceder a créditos blandos y aportes no reembolsables (ANR) para destinarlos a inversión productiva, capital de trabajo, asistencia técnica, capacitaciones, apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor, entre otros aspectos.

Desde el sector público, más precisamente desde la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (SEPYME) del Ministerio de Producción de la Nación se promocionan varias líneas de créditos para PYMES. Estas líneas, cuentan con distintos

requisitos, variando los mismos según sea el programa del que se trate.

Algunos ejemplos de estos programas que estuvieron vigentes en el año 2022 pueden observarse en la tabla “Programas de Apoyo a Pymes” que pretende mostrar un listado meramente enunciativo y cuyo relevamiento fue realizado a partir de los sitios web de los organismos públicos.

Tabla 1 Líneas de Financiamiento para Pymes

Programa	Objetivo	Tipo	Aplicación
FONAPYME	Créditos de mediano y largo plazo para proyectos de inversión a una tasa de interés menor a la del mercado.	Crédito	Financiamiento para destinar a construcción e instalaciones, adquisición de equipamiento, materiales o insumos.
PAC Empresas	Asistencia técnica para servicios de consultoría	ANR	Proyecto de desarrollo empresarial (PDE) para ejecutar hasta en 12 meses. Se solicita el reembolso del 80% de la inversión en honorarios
Crédito Fiscal	Mejorar la capacitación de Recursos Humanos de las Pymes	ANR	Cursos de capacitación para el personal de las Pymes
Sistemas Productivos Locales	Fortalecimiento de grupos asociativos con proyectos productivos	ANR	Proyectos productivos
FONDEP	Línea de crédito del BNA con tasa subsidiada para la transformación digital.	Crédito	Proyectos de digitalización de Pymes

Fuente: elaboración propia en base a la página web del Ministerio de Producción de la Nación

Créditos directos del FONDEP

Son créditos directos de hasta \$30.000.000 para financiar proyectos de inversión. Dirigido a empresas unipersonales, cooperativas, sociedades anónimas, SRL. y otras organizaciones

(excepto aquellas inscriptas en la AFIP en el régimen del monotributo) que estén certificadas como micro y pequeñas y desarrollen proyectos de inversión productiva, con un mínimo de doce meses de ventas comprobables.

Se financia hasta el 80% del proyecto presentado mientras que el 20% restante quedará a cargo de la empresa solicitante. Las empresas podrán obtener como mínimo \$200.000.

Los créditos tendrán una tasa fija del 33% nominal anual en pesos y contarán con un año de gracia con un plazo de pago de hasta siete años (incluido el período de gracia).

Se destina un cupo del 20% para empresas lideradas o de propiedad de mujeres.

Crédito de la línea LIP para inversión productiva

Crédito dirigido para PYME que pertenecen al sector industrial, agroindustrial o de servicios industriales, estas pueden acceder a un préstamo de hasta \$70 millones para financiar la inversión.

El crédito para financiar puede tener como destino: Adquisición o leasing de bienes de capital de producción nacional, que podrán tener hasta un 30% de componentes importados.

La Asociación de Industriales Metalúrgicos (ADIMRA) es la entidad de consulta de las entidades financieras para definir la composición de fabricación nacional de los bienes de capital a ser financiados.

Construcción o adecuación de instalaciones, con un tope del 20% para capital de trabajo asociado.

El monto total de la línea es de \$20.000 millones. Monto máximo por crédito: \$70 millones.

Plazo: hasta 60 meses, incluido el período de gracia. Gracia de capital: 6 meses.

La tasa es del 42% y está bonificada por el FONDEP:

Financiamiento del Banco BICE para inversión productiva

Crédito de hasta \$75.000.000 para impulsar la reactivación productiva de tu MiPyME.

El monto máximo es de \$75.000.000.

El plazo de devolución es de 7 años, con un período de gracia de hasta 2 años.

La tasa es de 33% fija los primeros 24 meses y después variable.

El monto total de la línea es de \$9.500.000. El 15% de los créditos serán otorgados a Pymes vitivinícolas y el 20% a empresas lideradas por mujeres.

LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO VIGENTES A SEPTIEMBRE DE 2023

Crear Inversión Pyme Banco Nación Argentina

Crédito de hasta \$150 millones para tu Pyme industrial, agroindustrial o de servicios industriales.

El monto por Pyme es de \$1 millón a \$150 millones. La tasa de interés cuenta con una bonificación del FONDEP de 27 puntos porcentuales. Los créditos pueden contar con garantía del FOGAR. El plazo de devolución es de 48 a 60 meses y hasta 6 meses de gracia. Destinado a inversión productiva para la compra de bienes de capital y la construcción de instalaciones necesarias para la producción. Se admitirá hasta un 20% del monto del crédito otorgado para financiar capital de trabajo asociado a la inversión. El monto total de la línea es de \$ 100 mil millones.

Crédito del BICE a través de Crear Inversión Pyme

Crédito de hasta \$450 millones para tu Pyme industrial, agroindustrial o de servicios industriales

El monto máximo del crédito es de \$450 millones. La tasa de interés es de 59% fija y cuenta con una bonificación del FONDEP de 15,5 puntos porcentuales. Los créditos pueden contar con garantía del FOGAR. El plazo de devolución es de 36, 48, 60 u 84 meses y hasta 24 meses de gracia.

Destinado a inversión productiva para la compra de bienes de capital y la construcción de instalaciones necesarias para la producción. Se admitirá hasta un 20% del monto del crédito otorgado para financiar capital de trabajo asociado a la inversión. El monto total de la línea es de \$90 mil millones.

Crear Inversión Pyme Federal

Destinado a Pymes de Buenos Aires, Catamarca, Chaco, Chubut, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Jujuy, La Pampa, La Rioja, Mendoza, Misiones, Neuquén, Río Negro, Salta, San Juan, San Luis, Santa Cruz, Santa Fe, Santiago del Estero, Tierra del Fuego o Tucumán para acceder a un crédito de hasta \$150 millones.

Las Pymes del sector industrial, agroindustrial y de servicios industriales de las provincias mencionadas pueden obtener un crédito destinado a la compra de bienes de capital y obra civil para inversión productiva.

El monto mínimo es de \$1 millón y el máximo de \$150 millones. Bonificación de hasta 40 puntos del FONDEP los primeros 36 meses y 5 puntos extra en 14 provincias. Luego BADLAR del BCRA el resto del período.

El plazo de devolución es de hasta 60 meses, con 6 meses de gracia. Cuenta con garantía del FOGAR del 75% para micro empresas, 50% para pequeñas empresas y 25% para medianas empresas del tramo 1 y 2. La línea posee un cupo máximo de 20% a comercio y turismo, y 20% para economías regionales. El monto total de la línea es de \$45.000 millones.

Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC) Pymes

Las microempresas, pequeñas empresas y medianas tramo I pueden obtener un Aporte No Reembolsable (ANR) para desarrollar un proyecto y mejorar la competitividad. La modalidad de solicitud puede ser mediante un anticipo de hasta el 50% o con rendición del proyecto y posterior solicitud de reintegro por un porcentaje de la inversión. Se puede solicitar un ANR de hasta \$4.500.000 y si el proyecto busca alcanzar un alto grado de innovación en procesos, productos y comercialización hasta \$9.000.000.

El ANR aplica para las Micro y Pequeñas hasta en un 70% y las Mediana Tramo I hasta un

50%. El destino del financiamiento es para Adquisición de bienes de capital relacionados con la asistencia técnica con cobertura de hasta el 60% del monto de la adquisición. Los bienes adquiridos deben provenir de países elegibles para el BID, en moneda nacional y sin incluir el IVA. También se financian Gastos de legalización o certificación que pueden ser cubiertos en un 100%, con un monto máximo de \$20.000. y finalmente los Gastos de formulación y acompañamiento: pueden ser cubiertos en un 100% con un máximo del 5% del ANR aprobado y un tope de \$150.000.

Hasta aquí se expusieron las fuentes de financiamiento de organismos y entidades bancarias nacionales; seguidamente se detallarán las opciones provinciales

Fondo de Crédito Misiones (FCM)

Es un ente autárquico que trabaja a favor del desarrollo económico y social de la Provincia, a partir de la inclusión financiera y el fomento productivo. En ese marco, ofrece asistencia crediticia y acompañamiento técnico constante. El Fondo de Crédito Misiones cuenta con un espacio de Asistencia Crediticia, de Asistencia Técnica y próximamente un Espacio Emprendedor destinado a generar un punto de encuentro y fortalecer vínculos entre los actores que forman parte de distintos sectores (instituciones, universidades, incubadoras, empresas y emprendedores).

Dentro del Área de Asistencia Técnica, busca mejorar las capacidades de los emprendedores en la gestión de sus negocios. Para ello brinda capacitaciones (a través de cursos, charlas y talleres, apuntando al fortalecimiento y al desarrollo de las aptitudes y capacidades técnicas de los emprendedores misioneros), tutorías (en cuanto a asesorías y acompañamiento en cuestiones relativas a la gestión del negocio) e "incubación" (destinado a aquellos emprendimientos que aún no han comenzado a funcionar y necesitan el acompañamiento de una institución especializada en el diseño de planes de negocios – incubadora-).

El Espacio de Asistencia Crediticia, por su parte, incluye varios programas y distintas líneas de financiamiento para la economía misionera, de los cuales a continuación se mencionan algunos.

Programa de Fomento y Crédito para el Desarrollo Municipal

Tiene como objeto acompañar el desarrollo socioeconómico de los estados municipales de la provincia de Misiones, fortaleciendo la gestión y promoviendo la consolidación de los entramados locales con inversión de impacto social.

Línea de Equipamiento Vial: está destinado a los Municipios de la Provincia para la adquisición de maquinarias viales y camiones, exclusivamente (capital fijo).

Principales características del financiamiento:

Inversión en capital fijo exclusivamente. Destino de la inversión: Adquisición de Maquinaria Vial. Se financiará entre un 80% y 90% del valor total según la categoría del Municipio. Monto: hasta \$ 4.000.000 Tasa: 12% Plazos: hasta 15 meses y 24 meses (según la categoría del Municipio). Periodo de gracia: 3 meses. Amortización: Sistema Francés

Programa de Fortalecimiento a la Cadena de Valor Agropecuaria y Forestal

Está en consonancia con los objetivos de autoabastecimiento y soberanía alimentaria propuestos por la provincia, por ello se torna de vital importancia potenciar la producción local a través de políticas crediticias y de asistencia técnica que doten al sector agropecuario y forestal de la infraestructura y capacidades necesarias para llevar adelante sus actividades.

Este programa está dirigido a emprendimientos ganaderos, frutihortícolas o forestales (unipersonales o asociativos) que posean proyectos productivos en funcionamiento en la Provincia de Misiones.

Características de los distintos tipos de financiamiento:

Tipo: Animal. Líneas:

Ganado vacuno: carnes y lácteos. Ganado pequeño: ovino, caprino y porcino. Animales menores: avicultura, piscicultura, apicultura y cunicultura. Monto máximo: \$3.000.000 Tasas: 12% hasta \$1.250.000 y 14% hasta \$3.000.000 Plazos: hasta 5 años (con 9 meses de gracia). Periodicidad de pago: mensual. Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza – Real (prenda, hipoteca), Aval SGR.

Tipo: Vegetal. Líneas:

Hortícola, frutícola. Forestal. Otros cultivos agrícolas (yerba mate, té, etc.). Monto máximo: \$3.000.000 Tasas: 12% hasta \$1.250.000 y 14% hasta \$3.000.000 Plazos: hasta 5 años (con 6 meses de gracia). Periodicidad de pago: mensual. Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza – Real (prenda, hipoteca), Aval SGR.

Capital de Trabajo

Monto máximo: \$3.000.000 Tasa: 16% Plazos: hasta 2 años (con 2 meses de gracia).
Periodicidad de Pagos: mensual. Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza – Real (prenda, hipoteca) o Aval de SGR.

Servicios a la Producción

Monto máximo: \$2.000.000 Tasa: 12% hasta \$850.000 y 14% hasta \$2.000.000 Plazos: hasta 5 años (con 6 meses de gracia). Periodicidad de Pagos: mensual. Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza – Real (prenda, hipoteca), Aval de SGR.

Programa Economía del Comercio y la IndustriaLínea Centros Comerciales, Culturales y Recreativos Urbanos (CCCRU):

Destinado a comerciantes vinculados con el municipio que pretendan potenciar la actividad comercial, a partir de realizar mejoras urbanas y generar un espacio más atractivo para residentes y turistas, dotando de identidad y modernización a las instalaciones.

Inversión en capital fijo:

Cartelería, marquesinas, fachada, vidriera, mobiliarios internos, mobiliarios externos (ej. restaurantes, bares), parklets. Monto: hasta \$2.000.000 Tasas: 12% y 14% Plazo: hasta 60 meses (con 6 meses de gracia). Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza, Real (prenda, hipoteca), aval SGR.

Capital de Trabajo: hasta el 30% del monto total del crédito podrá destinarse al pago de algunos gastos corrientes como: materia prima e insumos (ejemplo: rubro indumentario para la compra de mercadería en cambio de temporada).

Línea de Comercios Generales:

Para aquellas actividades de intermediación en el intercambio de bienes en el mismo estado en el que los adquirió (incluye clasificación y fraccionamiento). Corresponde a rubros como librerías, venta de repuestos o accesorios, venta de vestimenta, kioscos o

almacenes entre otros.

Inversión en capital fijo:

Remodelación, adecuación, mantenimiento de infraestructura, compra de equipamientos. Monto: hasta \$2.000.000 Tasas: 12% y 14% Plazo: hasta 60 meses (con 6 meses de gracia). Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza, Real (prenda, hipoteca), aval SGR.

Capital de Trabajo:

Compra de mercadería, insumos, materias primas. Monto: hasta \$2.000.000 Tasa: 16% Plazo: hasta 24 meses (con hasta 3 meses de gracia). Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza, Real (prenda, hipoteca), aval SGR.

Línea Industrias (salvo agropecuarias y forestales):

Esta línea está destinada a actividades de transformación de insumos en productos terminados, implementación de nuevos procesos, o que impliquen innovación o agregación de valor en productos o procesos existentes; todas están directamente vinculadas con el proceso productivo: Carpinterías, panaderías, elaboración de bebidas, elaboración de medicamentos, fabricación, etc.

Inversión en capital fijo:

Remodelación, adecuación, mantenimiento de infraestructura, compra de equipamientos. Monto: hasta \$3.000.000 Tasas: 12% y 14% Plazo: hasta 60 meses (con 6 meses de gracia). Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza, Real (prenda, hipoteca), aval SGR.

Capital de Trabajo

Compra de insumos Monto: hasta \$3.000.000 Tasa: 16% Plazo: hasta 24 meses (con hasta 3 meses de gracia). Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza, Real (prenda, hipoteca), aval SGR.

Programa Economía del Conocimiento

Línea Franquicias: dirigido a emprendimientos unipersonales y sociedades que deseen

incorporar franquicias a la provincia de Misiones o transformar una marca misionera en franquicia.

Inversión en capital fijo

Obra de adecuación al inmueble de acuerdo con requerimientos de la marca, equipamiento y mobiliario. Derecho de otorgamiento de franquicia, para poder adquirir la franquicia y tener exclusividad territorial. Monto: hasta \$3.000.000 para quienes hayan participado y finalizado el “Programa de entrenamiento emprendedor basado en franquicias”. Para otros solicitantes, el monto máximo es de \$2.000.000. Tasas: 10%, 12% y 14% Plazo: hasta 60 meses (con 6 meses de gracia). Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza, Real (prenda, hipoteca), aval SGR.

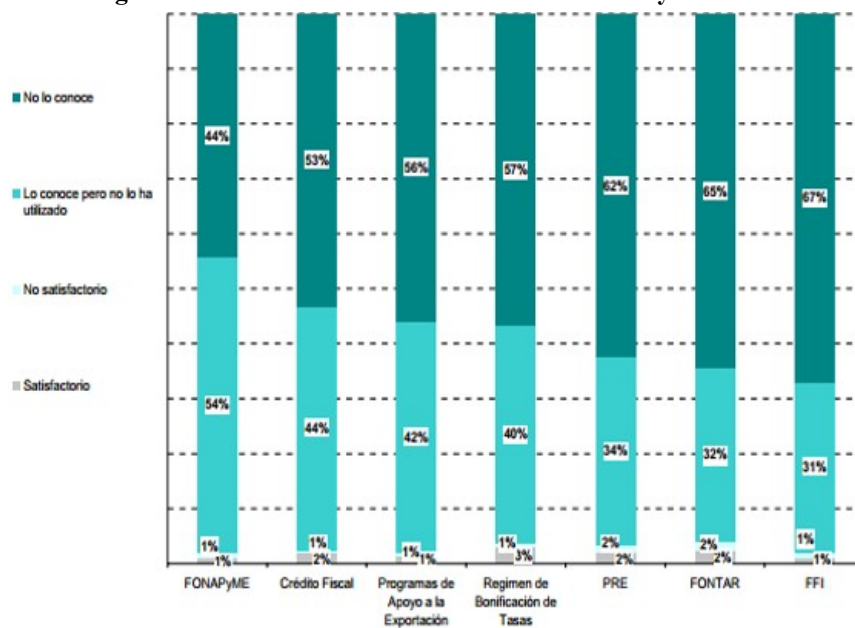
Capital de Trabajo

Honorarios. Mercaderías e insumos. Inversión de entrada al inmueble (alquiler, depósito en garantía, sellados). Monto: hasta \$3.000.000 para quienes hayan participado y finalizado el “Programa de entrenamiento emprendedor basado en franquicias”. Para otros solicitantes, el monto máximo es de \$2.000.000. Tasa: 16% Plazo: hasta 24 meses (con hasta 6 meses de gracia). Amortización: Sistema Francés. Garantía: Fianza, Real (prenda, hipoteca), aval SGR.

Una vez mencionadas las distintas ofertas de programas públicos de financiamiento y subsidios, se analizará, a continuación, en qué medida son conocidas y utilizadas por los titulares de las Pymes.

Un informe de la Fundación Observatorio Pyme, sobre Pymes industriales da cuenta de que solo el 50% de las PYMES tiene conocimiento de los programas públicos de asistencia, pero únicamente entre el 2% y el 4% han hecho uso de las líneas. De estas empresas, entre el 50% y el 70% se declaran satisfechas con el financiamiento obtenido.

Figura 1 Informe de la Fundación Observatorio Pyme



Fuente: Fundación Observatorio PyME.

Por el lado, de aquellas empresas que, teniendo conocimiento de los programas no los utilizan, cabe mencionar a partir del mismo informe, que se debe en mayor medida, según propias manifestaciones de empresarios, a una incongruencia entre los temas que atienden los programas públicos y las necesidades de las PYMES; a su vez aun cuando existe coincidencia entre la oferta y demanda de programas públicos, la definición de los potenciales beneficiarios y el diseño de los mecanismos de acceso a estos instrumentos se torna burocrático y desanima a las empresas más pequeñas.

REQUISITOS NO FORMALES PARA EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO

En las solicitudes de financiamiento además de los requisitos formales que solicitan las distintas entidades por normas del BCRA, existen algunos requerimientos que obligan a las Pymes a someterse a un análisis de riesgo crediticio. En este punto las entidades financieras tienen como propósito evaluar la capacidad de repago de las obligaciones financieras realizando un análisis cuantitativo y cualitativo de algunas variables que pueden limitar la decisión del crédito a otorgar.

Cabe destacar en este aspecto, que las entidades bancarias fundamentalmente se limitan a aspectos meramente cuantitativos a partir de, por ejemplo, los distintos ratios e indicadores que surgen de los estados contables de las Pymes; en cambio las Sociedades de Garantías Recíprocas, combinan su análisis con variables cuantitativas y cualitativas, además del

Balance, y prestan atención a la trayectoria de la empresa, producto/mercado, tipo de proyecto, garantías, perfil crediticio y flujo de fondos.

Trayectoria de la Empresa: en este aspecto se evalúan los antecedentes y reseña histórica de la misma, composición accionaria, modificaciones y vigencia actual de los precursores iniciales. La administración de la empresa y modelo de gestión. En este punto, en el ámbito de las Pymes, siempre está presente el componente familiar, aquel que tiene un importante peso en el ámbito de la generación familiar, que está a cargo de la gestión y conducción de la empresa.

Producto/Mercado: en relación a este ítem, el análisis busca conocer el producto o servicio que comercializa la empresa y además identificar consumidores actuales y potenciales, segmentación, posicionamiento de la marca, market share y potencialidad del mercado, competencia, clientes, proveedores, marco legal, entre otros aspectos.

Tipo de proyecto: la tipología del proyecto es un aspecto clave que observan los analistas de las entidades a efectos de conocer la viabilidad del proyecto según las características del producto y el mercado en el que opera la empresa. También vital importancia reviste en las externalidades del proyecto el aspecto ambiental.

Garantías: es en este aspecto en el que, en ocasiones, se presenta la desestimación del empresario pyme para continuar con la solicitud del crédito en cuestión, muchas veces porque realmente la pyme no dispone de la suficiente garantía para ofrecer a la entidad, ya sea real, prendaria o hipotecaria, o sino porque usualmente el empresario se niega a la presentación de garantías por entender que la relación costo beneficio no es la más propicia o simplemente por temor en términos de riesgos que conlleva la operación de crédito en cuanto a aspectos coyunturales, tipo de cambio, inestabilidad jurídica u otros similares. Las entidades buscan prestar a Pymes y empresarios que demuestren suficiente solvencia patrimonial en términos de manifestaciones de bienes o declaraciones juradas de bienes personales y de ganancias.

Perfil Crediticio: análisis que se centra principalmente en función del score y de antecedentes negativos en el sistema financiero. Las entidades recurren a informes de sistema de antecedentes comerciales de proveedores como Nosis o Veraz para conocer además del score otros aspectos que refieren a su comportamiento con respecto a

obligaciones fiscales, laborales y previsionales; además del endeudamiento, compromisos mensuales y productos bancarios que mantiene con las entidades bancarias.

Relación de reciprocidad con las entidades bancarias: este aspecto está relacionado con la reciprocidad de la pyme con el banco en términos de antigüedad de la relación comercial, cantidad de productos bancarios con los que opera; por ejemplo, si la pyme ofrece la nómina de su personal para el pago de sueldos con la entidad, y también se presta atención al vínculo con otras entidades de la plaza local.

Flujo de Fondos: en este punto el analista pone énfasis en las proyecciones de ingresos y egresos de la pyme en términos de su capacidad futura de generar rentabilidad en un horizonte de tiempo, por lo general de 5 años. El análisis contempla la rentabilidad de la situación con y sin proyecto, rentabilidad de los accionistas y rentabilidad del proyecto con financiamiento externo. Además, se somete el flujo de fondos a un análisis de sensibilidad con modificaciones de algunas variables.

Decisión final: luego de la evaluación de los distintos puntos señalados, el analista de crédito elabora su informe y lo expone en un comité para la aprobación, modificación o rechazo. En este momento se procede a formalizar la operación instrumentado las características de la línea, modalidad de pago, plazos, sistema de amortización y formalización de las garantías.

A modo de cierre de este capítulo cabe mencionar lo siguiente:

Las alternativas expuestas precedentemente siempre presentan alguna dificultad o inconveniente para aplicarlas al sector salud y por ello, en el capítulo 3, se presenta otra opción tal vez no tan conocida en el mercado de las Pymes que es la Sociedad de Garantías Recíprocas.

Además, no todas las líneas son suficientes en términos de requisitos para que puedan aplicar solicitudes las empresas de salud.

Asimismo, el encuadramiento de las actividades elegibles, por lo general comercio y salud, habitualmente son excluidas.

En el ámbito provincial y desde la experiencia profesional del tesista, como consultor asistiendo a las Pymes locales en las búsquedas de financiamiento, empíricamente puedo expresar que de unas 50 presentaciones de legajos a entidades tanto nacionales como provinciales el 94% monetizó sus créditos o subsidios. El 6% restante no monetizó debido principalmente a la falta de garantías o por alto endeudamiento en el sistema financiero lo que perjudica la relación cuota- ingresos.

En relación al sector de las Pymes que se asistieron en la consultoría, cabe destacar que el 80% corresponde a Servicios, Comerciales y Agropecuarias, mientras que el 20% restante pertenece al sector salud, particularmente relacionadas con: Diagnóstico por imágenes, Sanatorios, Laboratorios de análisis clínicos, Emergencias médicas y Servicios de Oftalmología.

En relación al desconocimiento de las líneas de financiamiento cabe mencionar que, en general, en los empresarios Pymes de Misiones existe un alto desconocimiento tanto de la existencia de las líneas como también de las características y alcance. Aunque se nota un conocimiento más cercano en aquellos empresarios que están nucleados en alguna Cámara o Institución del sector de actividad al que pertenecen.

En cuanto a los requisitos no formales, es oportuno mencionar que justamente las empresas de Salud cuentan con la mayoría de los requisitos debido a que se trata de empresas con trayectoria y reconocimiento en el mercado, que disponen de recursos económicos y financieros suficientes, cuentan con buenos perfiles crediticios tanto en términos de score como también en cumplimiento de sus obligaciones fiscales y financieras.

Es justamente en el ítem garantías en donde este tipo de empresas encuentra su mayor dificultad, ya que, si bien patrimonialmente cuentan con los bienes suficientes para ofrecer en garantías, es la misma actividad de salud que las limita al ofrecimiento de las garantías.

CAPITULO 2: MARCO CONCEPTUAL

Se abordará aquí una serie de conceptos clave, articulados entre sí de acuerdo con los objetivos del trabajo y el enfoque dado al mismo, pero teniendo en cuenta, además, que cada uno de ellos registra una especificidad propia y un desarrollo teórico que sistematizaremos a continuación.

CONCEPTO GENERAL DE EMPRESA

Es probable que cualquier ciudadano de un país con economía de mercado, hoy en día, comprenda en un sentido muy amplio el concepto de empresa, tanto su significado como su función dentro del sistema económico. Tal vez si se le exigen ciertas precisiones surjan algunos problemas de definición o cierta confusión con otros conceptos o instituciones económicas. Es que dar una definición rigurosa y completa de cualquier concepto no es tarea sencilla, más aún cuando el objeto a definir es una realidad compleja como lo es la empresa, donde se combinan aspectos de diversa índole: económicos, tecnológicos, jurídicos, sociales, psicológicos, humanos, entre otros; y además, constituye una realidad dinámica, viva, sometida a permanentes cambios que se rigen por leyes generales en determinadas ocasiones o por reglas muy concretas y específicas, en otras.

Se pueden señalar diferentes dimensiones de abordaje que ofrecerán determinados conceptos de empresa, aunque es probable que muestren solo uno de los aspectos que caracterizan a la misma. Por caso, una *dimensión funcional* representa la justificación del papel que la empresa juega en la economía de mercado. La *dimensión técnico-económica* se concentra en el proceso de transformación productiva, explicada por unas funciones de producción y de costo. La *dimensión económico-financiera* acerca la empresa a una concepción característica del capitalismo financiero, es decir, como unidad creadora de valor (de riqueza) y, en consecuencia, de movimientos de capital (de dinero) a través del mercado en general y, en particular, de los propios mercados financieros. La *dimensión jurídico-mercantil* parte de la consideración de la empresa dotada con personalidad jurídica para contratar como sociedad mercantil con otros agentes y propietarios de factores económicos. La *dimensión social*, está asociada a las relaciones existentes entre un grupo de seres humanos. No obstante, la empresa es un fenómeno eminentemente económico y por tanto, es en la Economía donde debemos buscar las propiedades que la caracterizan. Para Besil (2001) la empresa es un sujeto económico en la que es posible

distinguir y diferenciar, desde una perspectiva microeconómica los siguientes componentes: Unidades de consumo: consumidor. Familias. Unidades de producción: empresas. Entidades públicas: Estado. (p.36)

De lo dicho hasta aquí, pareciera que la empresa solo produce, es decir, se ocupa de generar bienes. Sin embargo, también tiene la tarea de intermediar, distribuir y comercializar esos bienes; en otras palabras, su papel fundamental está dado tanto en la creación como en el acercamiento de dichos bienes al consumidor, siempre teniendo en cuenta, desde una perspectiva económica, que “producir” es crear utilidades, no solo fabricar productos.

Para Andrade Espinoza (2006) la 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.42)

A su vez, Thompson (2006) sostiene que "la empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.” (p. 22). Aparece aquí la cuestión de la ganancia o rentabilidad como otro elemento, muchas veces discutido, que conforma a la empresa.

Sin embargo, para Drucker (1973) “la ganancia no es una variable explicativa, una causa o justificación que defina a una empresa, a lo sumo es tan solo prueba de su validez” (p. 120). Dicho autor encuentra como función distintiva y original de toda empresa la comercialización y lo explica en los siguientes términos: “Una empresa se distingue de todas las restantes organizaciones humanas por el hecho de que comercializa un producto o servicio. No es lo que hace la Iglesia o el Ejército, la Escuela o el Estado. Cualquier organización que se realiza mediante la comercialización de un producto o servicio, configura una empresa. Cualquier organización en la cual la comercialización falta o es un elemento incidental no constituye una empresa (...).” (p. 132).

A decir verdad, cualquier empresa aspira a la obtención de una utilidad suficiente para cubrir los posibles riesgos de la actividad económica y de esa manera evitar pérdidas; lo que no implica derivar que la rentabilidad sea su elemento distintivo.

En el intento por definir empresa de un modo dinámico, Vítolo (1998) la incluye dentro del género de las organizaciones, en una teoría moderna que considera a la organización como un “ente social identificable que persigue objetivos múltiples a través de las actividades y relaciones coordinadas entre objetos y personas.” (p. 27). Es decir, organización es el género del cual se derivan varias especies; por ejemplo, organizaciones gubernamentales, no gubernamentales (no lucrativas) y privadas (lucrativas). Toda organización tiene objetivos, personas, objetos, y establece un sistema formal de estructuración que asegure coordinación y estabilidad para el logro de los mismos.

Nuevamente la propuesta de Drucker (2008) resulta innovadora en este sentido; “La organización (...) no es una simple máquina (...). No tiene únicamente una dimensión económica, definida por los resultados de mercado. La organización, por encima de todo, es un ente social. Es un grupo de personas. Su objetivo (...) tiene que ser que los puntos fuertes de las personas sean eficaces y sus debilidades irrelevantes (...) es lo único que se puede lograr mediante las organizaciones, la única razón por la que existen las organizaciones y por la que es necesario que existan”. (pp.7-14).

Drucker es el gran teórico de la gestión empresarial; desarrolló temas como: descentralización y delegación de poder a los empleados, dirección por objetivos, aplicación de la administración a esferas de la vida social distintas de la puramente corporativas, énfasis en los aspectos éticos dentro de las corporaciones, enfoque en las personas como un recurso y no como un costo dentro de la empresa. Todas innovaciones propias de empresas modernas.

Sostenía también que en el mundo empresarial, como en el ámbito privado, las mayores posibilidades de triunfo corresponden a aquellos con alta capacidad de adaptación a los cambios; éste es el motor que posibilita tomar decisiones, aprovechar las oportunidades o hacer frente a las amenazas que se estén dando, producto de los movimientos del mercado. El empresario debe mantenerse alerta a los cambios que se producen, dentro y fuera de la empresa. Observar el entorno, vigilar siempre lo que está sucediendo con la tecnología y la

competencia: esto le permitirá reaccionar a tiempo para no verse desbordado en su actividad.

Para Drucker (2002), la actitud debe ser la de “abandonar lo de ayer, en vez de defenderlo”. (p.32). Mensaje para empresarios aferrados a fórmulas que, en el pasado, les proporcionaron ventajas competitivas y los mantuvieron en las primeras filas exitosas durante un tiempo.

El tema de la innovación es otro aporte significativo de dicho autor por cuanto considera que se trata de uno de los objetivos relevantes en cualquier organización; según su pensamiento es lo que define al verdadero empresario del que no lo es. Aunque no siempre asoció la innovación a la producción de “cosas” ya que para él, eso era constreñir a límites reducidos este gran concepto. Recalcó en muchos de sus trabajos que la innovación es un asunto de disciplina sistemática, organizada y rigurosa. El logro de una actitud, más que de una actividad. (pp.40-42)

En esta misma dirección se puede mencionar a Philip Kotler (2003- 2011), creador del marketing moderno por sus estudios y por el desarrollo de técnicas fundamentales para esta disciplina. Para él, la innovación, la distribución y la promoción de los productos es lo que hace posible analizar y predecir el funcionamiento económico de una empresa. La innovación es el punto clave; si una empresa se vuelve obsoleta, fracasa. Es necesario reinventarse constantemente y así lo expresa: “Me maravillan las empresas que han aprendido a hacer de la innovación una rutina, porque están permanentemente construyendo el futuro.” (p. 125)

Como se puede observar habrá múltiples formas de aproximarse al concepto de empresa dependiendo de la finalidad de la búsqueda, de los componentes o de las actividades que realiza. En el primer caso, cabe hablar de la empresa en función de la disciplina (Economía, Derecho, Psicología, Sociología, Administración, etc.) que hará un recorte propio del concepto. En el segundo caso, los elementos que se dan cita en una empresa (mano de obra, materiales, maquinaria, dirección, etc.) propician una descripción de la misma. En el tercero, se define en función de lo que hace y a los procesos que determinan sus contenidos.

Finalmente, una empresa está conformada por elementos tangibles (humanos, bienes materiales, capacidad financiera y de producción, transformación y/o prestación de servicios) e intangibles (aspiraciones, realizaciones y capacidad técnica), cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades y deseos de su mercado meta para la obtención de una utilidad o beneficio.

Desde el punto de vista financiero, la empresa también se define como una sucesión en el tiempo de proyectos de inversión y financiación. Esto implica que la función financiera tendrá un doble aspecto; por una parte, debe tratar de gestionar la estructura económica, mientras que, por otra, no puede olvidarse de la financiera.

Para llevar a cabo su actividad necesita realizar ciertas inversiones en bienes de equipo, naves industriales, activos circulantes y otros que no pueden adquirirse si no se dispone de los recursos financieros suficientes. Como consecuencia de dicha actividad la empresa obtendrá un beneficio y por tanto, podrá continuar con su actividad y crecer, pero para ello es necesario que la rentabilidad de la inversión sea superior al coste de los recursos financieros utilizados. La inversión y la financiación no se pueden estudiar por separado. Ambas tienen como propósito activar las ganancias de una empresa.

PYMES

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) tienen características distintivas e intereses específicos, además de dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros que las diferencian de las grandes empresas del país en particular y del mundo en general.

Nacen de emprendimientos que, en un período inicial requieren de tutelaje y fortificación.

En este sentido, el Estado juega un rol importante facilitando su crecimiento y desarrollo a través de herramientas de apalancamiento y políticas de apoyo necesarias para construir empresas más competitivas, más innovadoras y más comprometidas con el desarrollo regional y su sociedad. Se puede señalar como denominador común o motor de inicio la capacidad de una persona emprendedora, que en pos de realizar su idea busca y organiza recursos para desarrollarla; invierte sus fuerzas, sus conocimientos, sus contactos y sus finanzas. Ser emprendedor exige tener la capacidad de tomar decisiones y resolver de forma efectiva las situaciones difíciles e inesperadas.

Es crear y construir algo de valor a partir de prácticamente nada; es una forma de pensar y actuar basada en la búsqueda de la oportunidad, con un enfoque holístico y un liderazgo equilibrado.

Definida la idea del proyecto, le sucede la búsqueda del equipo de trabajo más idóneo y del capital necesario para realizarlo. Se comienza con aportes propios, subsidios, inversores que quieran participar del proyecto, ayudas familiares que creen en la idea de negocio y apoyan económicamente en sus primeras fases.

Aquí es donde toman relevancia las instituciones que contribuyen a la formación de Pymes: los organismos públicos, nacionales, provinciales y municipales; las organizaciones sin fines de lucro; los centros de desarrollo o instituciones pertenecientes a Universidades públicas o privadas; las consultoras privadas, entre otros. Todos ellos generan un espacio de interacción en donde las ideas se unen con los capitales y los emprendedores con los inversores. Un mismo proyecto puede ser financiado por uno o varios inversores y programas, reduciendo así el riesgo de todos aquellos que han participado (incluyendo a familiares y amigos). Se suman también formas de financiación como los capitales de riesgo, los préstamos bancarios y líneas de crédito, los socios con capital, entre otros.

Marcelo Di Ciano (2016) en su análisis sobre las Pymes, destaca dos formas de nacimiento o surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas en las que se distingue una estructura y una organización, donde hay una gestión empresarial (propietario de la firma) y un trabajo remunerado. En su gran mayoría son de capital intensivo y se han desarrollado dentro del sector formal de la economía. (p.3)

Por otro lado, están las Pymes que tuvieron un origen familiar y se caracterizan porque solo se preocuparon por su propia supervivencia, sin prestar demasiada atención a cuestiones tales como el costo de oportunidad de capital o la inversión que permite el crecimiento. (p.4)

Dicho autor también señala que en su evolución histórica y en nuestro país, es un sector que ha tenido una serie de etapas bien marcadas, a saber:

Surgimiento. Industrialización por importaciones

Ubica esta etapa en los años 50 y 60 cuando en la economía argentina, las Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, adquirieron importancia con la vigencia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

En este contexto el país se encontraba en pleno desarrollo industrial. El estado tenía un rol activo, con expansión de actividades y administración de cuotas de importación en el marco de una economía semicerrada; además financiaba actividades a través del Banco de Industria y el Banco Central para promover y apoyar nuevos emprendimientos. Los niveles de crecimiento y de generación de empleo se habían incrementado significativamente; también con el aporte y la participación de las subsidiarias de Empresas Transnacionales (ET). En este proceso se observa un moderado equilibrio laboral, con bajos niveles de desempleo, la red de trabajo informal no se había extendido como en otros países de Latinoamérica; es más, las condiciones laborales propiciaron un flujo inmigratorio de países linderos que sirvió para completar el trabajo no calificado en época de expansión.

Los sindicatos tuvieron un rol clave en este sentido. Había una mejor distribución del ingreso y un bajo índice de pobreza y marginalidad; el sector industrial jugó un importante papel en la movilidad social, en la creación de trabajo y en el acceso a nuevas oportunidades. El modelo ISI creó un gran dinamismo social y económico que le permitió a las Pymes alcanzar importantes logros en ese contexto de aprendizaje. Sin embargo, algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación o información, fueron afectando, gradualmente, tanto la productividad como la calidad de las empresas y alejándolas de los niveles internacionales. (pp.4-5)

Declinación El autor ubica este proceso en las décadas del '70 y '80 marcadas por inestables condiciones económicas y de desarrollo en nuestro país que se sumaron a las limitaciones que venían soportando las Pymes. Entre 1976 y 1983 hubo una importante caída del salario real, del rendimiento del mercado laboral, deterioro en las condiciones de trabajo y aumento de la jornada laboral. Sostiene Di Ciano: “las transformaciones más significativas de la estructura económica y social, que tuvieron importantes consecuencias en el futuro, fueron las que se produjeron en el sector industrial.” (p.5)

Resurgimiento En este aspecto, el autor señala que desde 1999 se vienen sucediendo cambios en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y cierta estabilidad económica interna se refiere, indicadores del comienzo de una nueva etapa para las Pymes, no exentas de obstáculos aún por superar. A partir de la flotación cambiaria que devino en un cambio en los precios relativos, se propició el retorno de la rentabilidad al sector industrial y una mejora de la competitividad de los bienes transables, aquellos capaces de ser comercializados internacionalmente. En esta dirección, el desempeño del sector industrial fue determinante en la recuperación del nivel agregado de actividad e incluso evidenció las tasas de crecimiento más elevadas de la última década. (pp.5-6)

El rol de las Pymes en la economía actual

Las Pymes tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino por el gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Para la economía de un país significan: valor agregado, aportaciones fiscales, fortalecimiento del mercado interno, cadenas de valor que enhebran desde el insumo más básico hasta el bien o servicio que finalmente se consume y que, en la mayor parte de los casos, están destinados a los mercados locales (bienes de consumo); además, facilitan el desarrollo regional al ubicarse en diversas áreas geográficas y promover un equilibrio geográfico y productivo.

El rumbo de la actual economía mundial marca una tendencia hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados, la liberalización del comercio y el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. Es un contexto favorable para el sector pyme ya que las nuevas reglas de juego en la economía requieren de una especialización flexible para responder a esos cambios en el mercado internacional y adaptarse a los tipos de bienes que deben producirse, a la cantidad y calidad de mano de obra, a los insumos necesarios y hasta los replanteos que deben hacerse en el proceso productivo.

En esta dirección, las Pymes encuentran su razón de ser ya que una de sus características es la flexibilidad para adaptarse a los cambios tecnológicos, a los ciclos económicos y a los

vaivenes del mercado, con una dinámica de entrada y salida de los mismos que las mantiene en un entorno de constante competencia. Son generadoras de empleo genuino y con ello representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las distintas capas sociales (medias y bajas) con lo cual favorecen el desarrollo económico de toda una nación.

Marcelo Di Ciano (2016-17) argumenta en esta línea de pensamiento: “Los países con un sólido entramado de empresas pequeñas tienen mayor capacidad para avenirse a los cambios del entorno, es por esto que en los últimos tiempos crecieron más que las grandes empresas. Las empresas grandes aportan a la sociedad a partir de su evolución tecnológica, pero esta reemplaza mano de obra y materias primas críticas. La destrucción paulatina de empleo por parte de las grandes corporaciones es el producto de la lógica competitiva que estas empresas manejan. La subsistencia de la gran empresa, entonces, depende de la incorporación de tecnología.” “Por esto, algunos promueven la existencia paralela de una lógica complementaria: la que sustentan las micro, pequeñas y medianas empresas y que hacen que la mayor parte de la población tenga empleo.” (pp.6-7)

En Argentina, las Pymes explican el 78% del empleo, el 67% del valor agregado y el 40% de PBI; no se trata de un fenómeno meramente nacional ya que se registra también en otros países desarrollados como Alemania (66% del empleo y 35% del PBI), Italia (49% y 41% respectivamente) y en Estados Unidos (54% y 48%).

Sin embargo, tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño (Reyes, 2007) como ser: cierto acceso restringido a las fuentes de financiamiento; bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos; algunas limitaciones en cuanto a innovación y desarrollo tecnológico; escasa penetración en mercados internacionales; dificultades en su capacidad de asociación y administración.

De hecho, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

Otra dificultad que se suma a las Pymes es el salto a los mercados internacionales ya que no siempre es factible llevarlo a cabo con el éxito esperado. En general, no depende de la voluntad del empresario de apostar por su empresa, sino también de las decisiones políticas que toman los gobiernos de turno para incentivar y desarrollar las diferentes cadenas de valor; es decir, depende en muchos casos de los ciclos económicos y de las variables de competitividad que se implementen. Si un país apuesta al verdadero desarrollo productivo y con él al nacimiento y crecimiento de nuevas empresas, lo hace en consonancia con las estructuras de las cadenas de valor y del concepto de *primarización*ⁱⁱ de la economía para agregar valor a las materias primas y luego exportarlas a otros países. Con este propósito, la Secretaría de pequeñas y medianas empresas (Sepyme)ⁱⁱⁱ se ha convertido en la principal herramienta estatal para dar apoyo a las Pymes y posibilitar su crecimiento y desarrollo. Según sus propias palabras, trabaja para “brindar soluciones a los problemas de las Pymes con el desarrollo de programas eficientes, de simple implementación, que las ayuden a superar obstáculos y consolidarse.” (p 9).

Su actividad comprende 4 ejes temáticos relevantes:

Capacitación. Es la respuesta a la necesidad que tienen las Pymes de contar con personal calificado, motivado y productivo. Beneficia tanto a la empresa como a su personal porque incrementa la productividad y simplifica la solución de problemas; además, minimiza el temor a la incompetencia y propicia una mejor percepción del futuro, fundamentada en el conocimiento. Por otro lado, mejora la relación jefe – empleado al reducir tensiones y conflictos.

Asistencia técnica. Es necesaria para fomentar la competitividad e implica transferencia de conocimientos especializados por parte de profesionales y consultoras en general, con experiencia en el funcionamiento de las empresas. Cuanto más conozcan las necesidades y expectativas de su mercado potencial (interno o externo), adopten su oferta a ellas, produzcan bienes y servicios en forma eficiente, y comuniquen sus beneficios diferenciales de manera inteligente, mayor será su beneficio competitivo.

Emprendedorismo. Se trata de un beneficio para Pymes con menos de dos años de antigüedad o emprendedores con proyectos próximos a iniciarse. En ese sentido propician la presentación, justificación y el detalle de las actividades a realizar para obtener un monto o porcentaje del capital invertido y poder comenzar con el desarrollo del mismo.

Financiamiento. Responde a dos tipos de necesidades: a) *de financiamiento directo*, para ello contiene un programa que involucra a entidades bancarias, con bonificaciones de tasas y un programa que otorga créditos utilizando fondos públicos; b) *de garantía*, son las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) creadas para hacer frente a los problemas de financiamiento de las Pymes. Están integradas por empresas grandes y pequeñas. Las grandes aportan dinero al fondo de riesgo de las SGR adquiriendo un beneficio fiscal por el mismo monto. Las pequeñas acceden a esas garantías que respaldan los créditos otorgados por los bancos.

La Argentina se ha caracterizado por tener una tasa alta de actividad emprendedora pero también se sabe que dicha actividad es muy dependiente del contexto económico y cuánto inciden los problemas que frecuentemente plantea la coyuntura en la sustentabilidad de las Pymes: inflación, presión salarial, tipo de cambio, dificultades en el comercio exterior, falta de financiamiento; todo ello en detrimento de la cantidad y calidad de los emprendimientos. (Di Ciano, pp.10-16)

FINANZAS

Finanzas es el área de la economía que analiza el funcionamiento de los mercados de dinero y capitales, las instituciones que operan en ellos, las políticas de captación de recursos, el valor del dinero en el tiempo y el coste del capital. Cada vez que un empresario está evaluando la factibilidad de una decisión y el riesgo que implica tomarla, está tratando con principios financieros. Una decisión implica la elección de un curso de acción entre dos o más posibilidades. En finanzas, las principales decisiones de todo empresario son: **inversión** (composición de activos, circulantes e inmovilizados, oportunidades del mercado, productos a operar, tecnología, riesgos); **financiamiento** (recursos propios y de terceros, fondos necesarios, fuentes de fondos, plazos, costos, riesgos) y **distribución de dividendos** (destino de los retornos generados a través de las decisiones de inversión y financiamiento).

Las finanzas y la contabilidad son la base y el sostén de una empresa, y también de cada persona en su devenir social; como dice (Agüero, 2015) todos tenemos experiencia financiera (y contable), y esto es así desde el momento en que vivimos en sociedades con economías que utilizan el dinero como medio de pago, entre otras funciones. Es cierto que esta experiencia humana se plasma en las diversas formas de relaciones sociales que a lo

largo de la historia han construido los sujetos: familias, clubes, comisiones barriales, sindicatos, cooperativas, fundaciones, iglesias, partidos políticos, también en los gobiernos, en los mercados financieros, en las organizaciones transnacionales y en los organismos internacionales.

No obstante, siguiendo la postura de dicho autor, es claro que el proceso de globalización económica, financiera y tecnológica iniciado a partir de la segunda guerra mundial, produjo un renovado interés por las finanzas que no existía hasta ese entonces en el mundo. Al consolidarse el surgimiento de grandes corporaciones internacionales, de la banca mundial, de la informática y de las telecomunicaciones, se produce un notable desarrollo de los mercados financieros internacionales y una mundialización del sistema capitalista. La globalización económica, financiera y tecnológica produce una serie de fenómenos en los que el factor financiero tiene gran impacto para la toma de decisiones, tanto públicas como privadas, a nivel económico, político y social.

Tanto es así que, según el área de especialización dentro de las finanzas, se puede hablar de: **finanzas públicas, finanzas empresariales y finanzas personales.**

Finanzas públicas

Constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción.

Comprende los bienes, las rentas y las deudas que forman el activo y el pasivo de la Nación y todos los demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin. El Estado para poder realizar sus funciones y afrontar sus necesidades públicas, debe contar con recursos y los mismos se obtienen a través de los diferentes procedimientos legalmente estatuidos y preceptuados en principios legales constitucionales; hace uso de los recursos necesarios provenientes de su gestión política para desarrollar actividades financieras a través de la explotación y distribución de las riquezas y así satisfacer las necesidades públicas (individuales y colectivas).

Finanzas empresariales

Son aquellas que se centran en las decisiones monetarias o de inversión que toman las empresas (identificación de oportunidades de inversión y análisis de su viabilidad económica, habitualmente, en términos de rentabilidad) y en las herramientas y análisis que se utilizan para tomar esas decisiones.

El objetivo fundamental de las finanzas empresariales es maximizar el valor de la empresa para sus accionistas y garantizar que se puedan atender todos los compromisos monetarios de la empresa.

Finanzas personales

Son las relacionadas con la capacidad de generar ahorro por parte de las personas, así como de obtener recursos financieros adicionales procedentes, por ejemplo, de las entidades financieras para poder cubrir sus necesidades de inversión. Además, también engloban las decisiones de inversión de los excedentes de recursos financieros disponibles. Es interesante destacar, junto con Agüero (2015), la postulación del campo disciplinar de las finanzas como ciencia social, situada en un determinado contexto histórico, político e ideológico, y esto es así para entender su anclaje concreto en los devenires cambiantes del mundo, en el relativismo de los tiempos, propio de la racionalidad humana en general y de la racionalidad financiera en particular.

CONCEPTOS CLAVES EN EL ANÁLISIS FINANCIERO

La inversión representa la operación financiera arriesgada por excelencia, por ello, las **expectativas** juegan un papel preponderante en el horizonte temporal; es aquello que se espera ocurra en el futuro y en relación con la decisión de inversión: cuánto se espera para actuar, qué se espera a corto, mediano y largo plazo, cuándo se espera obtener ganancias, y hasta cuándo se esperan obtener tales ganancias.

Así mismo, crear expectativas favorables en una empresa significa **crear valor**; a través de una política eficaz de comunicación, los miembros de una organización esperan que las ideas, los proyectos y los logros generen valor para ellos al interior de su propia esfera laboral. También crear valor es aumentar el atractivo o el interés que tiene para el mercado o para la sociedad. Si se trata de un proyecto de inversión, significa obtener con el mismo un valor presente neto positivo o una tasa de rendimiento superior a la tasa de costo de los fondos invertidos en el proyecto. Juan Agüero (2015) sostiene que “la creación de valor es un proceso continuo e iterativo de información, análisis, diagnóstico, planeamiento,

gestión y evaluación (...) que exige un esfuerzo sostenido, sistemático y organizado, todos los días, pensando en el mediano y largo plazo con una visión estratégica”. (pp.36-37)

Por otra parte, toda decisión financiera se toma en un **contexto**, es decir, en determinado escenario histórico, político, social, económico, tecnológico e institucional; el análisis de dicho contexto requiere de estudios metodológicos rigurosos, cuantitativos y cualitativos a fin de contar con información confiable y adecuada a la realidad específica, útil para dicha decisión. (p.44)

Aunque, hay que considerar también que no siempre el análisis del contexto brindará certezas para actuar absolutamente confiados. La realidad y el futuro suelen plantear más de una incertidumbre.

Sin embargo, el **riesgo** es un mecanismo para manejar el cambio en las condiciones del contexto de los cuales se pueden derivar variaciones en los flujos de una inversión. Cuando los hechos son eventos especiales, únicos, no repetitivos, se requiere de una mirada analítica más subjetiva y estimativa sobre otras variables y escenarios de ocurrencia del contexto en cuestión.

Si toda decisión implica **riesgos** porque compromete cuestiones futuras, esto quiere decir que quien asume tales riesgos espera algún tipo de beneficio; en el ámbito financiero esto se denomina **retorno**. Por otro lado, una organización necesita fondos para su funcionamiento y para su ciclo operativo, los cuales pueden provenir de diversas fuentes que, en su conjunto conforman la **estructura de financiamiento**.

En contextos inflacionarios, tal como ocurre en nuestro país, aumenta la tendencia a contraer deudas, en particular de largo plazo y por el efecto licuación que produce la inflación. A veces, la tasa de interés nominal suele incluir un plus por cobertura inflacionaria, lo cual produce un aumento en los costos de financiamiento. (pp.44-45)

Otro concepto relevante en finanzas es el relativo a **flujo de fondos**; noción que, en primera instancia, nos da idea de movimiento, de algo que fluye o circula de manera continua. En este caso particular, el fluir se trata de movimientos de dinero, es decir, de entradas (cobros o montos que ingresan a caja) y de salidas (pagos y erogaciones o montos

que egresan de caja) de dinero durante un determinado periodo de tiempo. Es importante esta mirada para las decisiones financieras o de inversión de una empresa porque permite identificar y cuantificar los movimientos de fondos que implica una inversión fija, el capital de trabajo, los ingresos, los costos, los gastos y los impuestos, de manera que, el flujo neto de inversión permite conocer cuáles son los retornos de tal proyecto y su viabilidad económica y financiera. (pp.45-46)

SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR)

Descripción del sistema

Como se mencionó anteriormente, uno de los obstáculos más importantes que gravitan en el crecimiento de las Pymes o en el nacimiento de nuevas empresas es el acceso al crédito. Generalmente, debido a su tamaño, facturación anual o perfil productivo, las Pymes tienen problemas para acceder a las garantías suficientes que respalden los créditos que otorgan las entidades bancarias. Sumado a esto, los bancos tienen sus propios costos para otorgar préstamos, similares tanto para créditos pequeños como para los más grandes, motivo por el cual las Pymes terminan quedando fuera del circuito.

Otros problemas que enfrentan para acceder al crédito tienen que ver con el elevado costo derivado del escenario de altas tasas de interés, que se suma a los costos bancarios de la operación; los plazos de repago muchas veces no se ajustan a los tiempos de maduración de una inversión productiva; el desconocimiento de las líneas de créditos existentes y de los procedimientos para acceder es otro factor importante al que se agrega la desconfianza en el sistema bancario.

Ello es consecuencia histórica de que las Pymes nunca fueron vistas como un mercado atractivo por parte de los bancos tanto nacionales cuanto extranjeros. Kravets (2000) lo expresa claramente al sostener que sólo las Cooperativas de Crédito que existieron en otro contexto histórico salieron a responder las necesidades de sus socios, pero en la actualidad su número se ha reducido considerablemente y las que permanecen fueron transformadas en bancos. (p.16)

También es recurrente el mito de que el sistema bancario es el único medio para financiar el crecimiento de las Pymes. A su vez, las entidades financieras terminan identificando a la garantía como la principal variable de análisis para otorgar el crédito. El resultado es que salvo las Pymes en condiciones de ofrecer garantías suficientes o aquellas que demandan crédito a corto plazo y en condiciones muy onerosas, las demás enfrentan restricciones o encuentran el crédito racionado.

Según cifras de la Secretaría Pyme del Ministerio de Producción de la Nación, menos del 30% accede al financiamiento externo y quienes acceden no consiguen buenas tasas ni plazos. Esto evidencia que en nuestro sistema crediticio las empresas que más restricciones poseen para el acceso al crédito, fundamentalmente en términos de tasas, son las Pymes.

En forma visible y recurrente, más aún dentro del actual contexto económico y social, las entidades financieras han ido reduciendo notablemente su capacidad de préstamo o ayuda crediticia al sector empresario.

Para poder hacer frente a este problema se crearon las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) en las cuales se integran empresas grandes y pequeñas; las grandes aportan dinero al fondo de riesgo de las SGR y a cambio, adquieren un beneficio fiscal por el mismo monto. De este modo se da una transferencia de riesgo, cuestión beneficiosa para los bancos, ya que, al intimar a un deudor a pagar, la SGR debe respaldarlo inmediatamente.

El sistema tiene por objetivo mejorar las condiciones financieras de las Pymes frente a los oferentes de crédito. El patrimonio, constituido por aportes tanto privados como públicos, actúa como respaldo de las fianzas que otorgan a sus asociados y/o beneficiarios.

Tipo de Socios

Una sociedad de garantía recíproca es, como bien lo establece su nombre, una sociedad; esto implica que está compuesta de socios. La particularidad en este caso es que existen dos clases de socios perfectamente diferenciados y sin cuya existencia no podría existir este instrumento: son los **Socios Protectores** y **Socios Partícipes**.

Cabe aclarar que es incompatible la condición de socio protector con la de socio partícipe.

Socios Protectores

En esta clasificación están incluidas todas aquellas personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras que realicen aportes al capital social y al fondo de riesgo de las SGR. La Sociedad no podrá celebrar contratos de garantía recíproca con los socios protectores, siendo asistidos los derechos de estos por la Ley de Soc. Com. 19.550.

En las SGR constituidas hasta la actualidad, los socios protectores son entidades financieras, grandes empresas y entes municipales o provinciales. Los gobiernos provinciales o municipales pueden ser socios protectores de una SGR en la medida que se lo permitan sus respectivos ordenamientos jurídicos.

Socios Partícipes

Pueden ser las personas físicas o jurídicas que reúnan los requisitos para ser categorizadas como Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), con necesidades de aval financiero o técnico para acceder al crédito o participar en una licitación. Al respecto la ley 24.467 expresa “serán socios partícipes únicamente las pequeñas y medianas empresas, sean éstas personas físicas o jurídicas, que reúnan las condiciones generales que determine la autoridad de aplicación y suscriban acciones”.

A tales efectos la Resolución N° 675/2002 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, resuelve: “serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, aquellas que registren hasta el nivel máximo de las ventas totales anuales excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS (\$)”

Figura 2 Categorización Pymes (agosto de 2022)

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

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	38.830.000	20.190.000	113.610.000	82.730.000	47.300.000
Pequeña	230.400.000	121.730.000	809.300.000	618.160.000	174.230.000
Mediana tramo 1	1.285.490.000	1.007.530.000	3.846.790.000	4.399.660.000	1.025.360.000
Mediana tramo 2	1.928.020.000	1.438.900.000	5.495.450.000	7.046.710.000	1.626.290.000

Fuente: Resolución 23/2022 SEPYME

Mediante la presentación de proyectos a financiar y con la aportación de las suficientes contragarantías, las Pymes acceden a una calidad de aval que potencia y mejora su

calificación crediticia frente al sistema financiero y comercial.

Con estos avales y en función de las negociaciones que en tal sentido haya establecido la SGR con distintas entidades del sistema financiero, se podrá acceder a las líneas de crédito acorde con las necesidades particulares de los proyectos Pymes que se intenta financiar.

Marco regulatorio

En este marco, es pertinente recurrir a Manzanal (2017) por cuanto afirma: “En la Argentina el sistema de las SGR fue creado por ley 24.467 (1995) y reformado parcialmente por ley 25.300 (2000); posee algunas características referidas al esquema de incentivos impositivos que lo convierten en único en el mundo. Previo a la sanción de esta ley existía una experiencia similar en vigencia en la provincia de Buenos Aires. La ley provincial 11.560 de 1994 constituyó el Fondo de Garantías de Buenos Aires (FOGABA). Tomó la forma de S.A. y fue creado con el objeto de fomentar y promocionar la actividad económica en el ámbito geográfico de la provincia de Buenos Aires.” (pp.1-2)

La SGR obtiene la exención del impuesto al valor agregado y del impuesto a las ganancias por el otorgamiento de los contratos de garantía, mientras que las garantías otorgadas por SGR que se inscriban en el Banco Central son auto liquidables. Por su parte, los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes son deducibles de las utilidades imponibles para la determinación del impuesto a las ganancias en sus respectivas actividades. Este esquema de exenciones impositivas de las empresas que realizan los aportes al fondo de riesgo de las sociedades actúa como motivación para la participación de las firmas. Entre el año 2000 y el 2010 se crearon 20 SGR, existiendo a diciembre de 2010 24 autorizadas a funcionar con un fondo de riesgo que en total superó los \$800 millones de pesos.

Con la reciente sanción de la ley 27.444 se introdujeron importantes modificaciones en el marco regulatorio de las SGR. Una de ellas tiene que ver con la posibilidad de emitir garantías sin requerir contragarantías; así lo establece el artículo 15 que modifica al artículo 71 de la ley 24.467: “La SGR podrá exceptuar del requisito de contragarantías a tipos determinados de operaciones con carácter general, así como a operaciones particulares.” (p.13)

Otra modificación se refiere a la posibilidad de otorgar garantías a pequeñas y medianas empresas (Pymes) que no sean socios partícipes; el artículo 13 modifica al artículo 33 de la ley anterior acotando: “Además, podrán otorgar garantías a terceros.”(p.14)

Otras modificaciones incluyen aspectos de índole administrativa que buscan mayor flexibilidad y menor burocracia, como por ejemplo la eliminación de la obligatoriedad de la certificación ante escribano público de las garantías.

Por otra parte, el artículo 17 modifica al artículo 81 de la ley anterior estableciendo que la autoridad de aplicación tendrá entre sus atribuciones: “Definir los criterios de inversión que tendrán las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) pudiendo establecer inversiones obligatorias de hasta el veinticinco por ciento (25%) del valor de los fondos de riesgo de cada sociedad, en fondos de garantía públicos que tengan entre sus objetivos el refinanciamiento de las obligaciones por ella contraídas.” (p.15)

Una medida de particular trascendencia, en el marco normativo y sus modificaciones, tiene que ver con la creación del Fondo de Garantía Argentino (FoGAR) mediante el decreto 27/2018 que modifica el FoGAPyMe y en donde el Banco Nación deja de ser el fondo fiduciario. Este nuevo fondo de garantía público ofrecerá coberturas de reafianzamiento de las garantías emitidas por las SGR.

El artículo 9 de la ley 27.444 da cuenta del objetivo del FoGAR: “Otorgar garantías en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíproca, y ofrecer garantías directas e indirectas a fin de mejorar las condiciones de acceso al crédito de las personas que desarrollen actividades económicas y/o financieras en el país, a: Las entidades financieras autorizadas por el Banco Central de la República Argentina. Las entidades no financieras que desarrollen herramientas de financiamiento. Inversores de instrumentos emitidos bajo el régimen de oferta pública en bolsas de comercio y/o mercados de valores debidamente autorizados por la Comisión Nacional de Valores.” (p.12)

El FoGAR actúa entonces como una entidad para los fondos de garantía, sean nacionales, provinciales o regionales. Se centra en la búsqueda de sustentabilidad y en una mayor salud financiera del sistema, en un marco donde las SGR estarán facultadas para otorgar garantías a empresas y terceros no asociados (no partícipes).

Otro aspecto importante en el marco del FoGAR es la posibilidad de constituir Fondos de afectación específica para el otorgamiento de garantías a una determinada jurisdicción, tamaño, sector económico u otros parámetros a establecer por la autoridad de aplicación.

Con el objetivo de flexibilizar aún más el sistema y ampliar el acceso al financiamiento de las Pymes, se introdujeron recientes modificaciones a través del decreto reglamentario 699/2018 y la resolución 455/2018. Uno de los propósitos explicitados es el de llegar a las 100.000 Pymes con avales para el año 2023; para ello se trabaja, por un lado, con un incremento en las exigencias para acceder a las desgravaciones impositivas y por otro, sobre las simplificaciones administrativas.

En el primer caso, el artículo 18 del anexo de la resolución 455/2018 eleva la exigencia para aumentos y reimposiciones de un 160% actual a un 200% a partir de julio de 2019; mientras que el artículo 17 dispone que para acceder a los beneficios impositivos, el mínimo en el grado de utilización del fondo de riesgo será de un 130%.

En el segundo caso, mientras que para las Pymes se simplifican cuestiones relacionadas con el legajo, para las SGR se introducen simplificaciones para su apertura y una menor periodicidad en los informes especiales de auditores externos.

Las modificaciones en el marco regulatorio tienen la intención de impulsar el crecimiento del sistema. Pero, mientras se intenta inducir a las SGR a expandirse y a fomentar el crecimiento del crédito y la actividad de las Pymes, también hay que señalar como contrapartida una mayor exposición al riesgo. Por ejemplo, la exclusión de la obligación de requerir contragarantías va en esa dirección; también genera dudas la reacción del sistema ante el riesgo de eventuales incumplimientos en el pago de los cheques por parte de las empresas, más aún en un contexto de deterioro en la cadena de pagos, la caída del consumo, la inflación, tasas altas e inestabilidad cambiaria.

Además, es válido señalar como riesgo el hecho de fomentar una mayor tendencia a la concentración en instituciones financieras promovida por la eliminación de los topes a la emisión de garantías sobre préstamos de bancos privados.

Como conclusión, Manzanal (2017) sostiene: “El sistema de las SGR ha demostrado su utilidad y sostenibilidad a la hora de ayudar a las Pymes para acceder a financiamiento con condiciones más favorables, mediante la constitución de garantías necesarias. Sin embargo, todavía existe un gran potencial a explotar ya que el incremento en la cantidad de Pymes asistidas y garantías otorgadas aún no llegó al punto de elevar al máximo posible la penetración del sistema de SGR sobre las Pymes, teniendo en cuenta que el universo factible es de aproximadamente 100.000 Pymes, mientras que el alcance actual es de alrededor de 15.000 Pymes (FIX 2018), por lo tanto, todavía es baja la tasa de aprovechamiento del crédito y del sistema de garantías.” (p.17).

SISTEMA DE SALUD

Concepto de salud

La definición de salud corresponde a un concepto dinámico que se ha ido modificando en la medida que se han presentado cambios culturales y sociales, variando desde una perspectiva fisiologista donde se puede entender como ausencia de enfermedad, hasta definiciones que abarcan aspectos sociales, psicológicos y la capacidad del individuo para desarrollar las actividades cotidianas sin problemas.

La definición adoptada para Salud Pública es la establecida por la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2014) promulgada en su carta fundacional considerando que “La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades”.

A pesar de ser un concepto amplio, algunos autores han replanteado dicha definición, como por ejemplo, suprimir el término “completo” para poner énfasis en la percepción subjetiva del bienestar; otros sostienen que hay que considerar la capacidad del individuo a adaptarse a su medio y así, sucesivas ampliaciones o modificaciones establecen el carácter flexible de una definición que intenta adecuarse de la mejor forma al contexto que la establece para funcionar como base para el establecimiento de objetivos que van desde lo individual a lo poblacional.

Por otra parte, la Constitución de la OMS (2014) afirma: “el goce del grado máximo de salud que se pueda lograr es uno de los derechos fundamentales de todo ser humano.” Es

decir, el derecho a la salud incluye el acceso oportuno, aceptable y asequible a servicios de atención de salud de calidad suficiente.

No obstante, unos 100 millones de personas de todo el mundo son empujadas cada año a vivir por debajo del umbral de pobreza como consecuencia de los gastos sanitarios. Los grupos vulnerables y marginados de las sociedades suelen tener que soportar una proporción excesiva de los problemas sanitarios.

Todas las personas deben poder ejercer el derecho a la salud, sin discriminación por motivos de raza, edad, pertenencia a grupo étnico u otra condición. La no discriminación y la igualdad exigen que los Estados adopten medidas para reformular toda legislación, práctica o política discriminatoria. Gozar del “derecho a la salud” está estrechamente relacionado con el de otros derechos humanos tales como los derechos a la alimentación, la vivienda, el trabajo, la educación, la no discriminación, el acceso a la información y la participación.

Las políticas y programas de salud pueden promover o violar los derechos humanos, en particular el derecho a la salud, en función de la manera en que se formulen y se apliquen. La adopción de medidas orientadas a respetar y proteger los derechos humanos afianza la responsabilidad del sector sanitario respecto de la salud de cada persona.

En este sentido, nuestra Constitución Nacional, sancionada en 1994, establece, en su artículo 75 inciso 22, el derecho de todos los ciudadanos a la salud. Es decir, en la Argentina el acceso a la salud es **Universal y Gratuito**. Sin Embargo, la población que se comporta como demanda natural y básica del Sector Público es en líneas generales, la que carece de cobertura de seguros asistenciales obligatorios (obras sociales) o voluntarios (prepagas), aunque se observa que últimamente se va sumando a la demanda básica, población con obra social que encuentra en el Sector Público, mejor respuesta que en su cobertura por obra social.

Componentes de un sistema de salud

Según el estudio realizado por Cavedo, C. y Leiblich, M.(2015), un sistema de salud es un modelo de organización social para dar respuesta a los problemas de salud de la población. El sistema de salud es el resultado de la articulación de tres componentes: **el político, el**

económico y el técnico. La articulación de estos tres componentes da lugar a tres modelos: **1) Modelo de Gestión (político); 2) Modelo de Financiación (económico); 3) Modelo de Atención (técnico).** (p.13)

El **Modelo de Gestión** define las prioridades del sistema en función de los valores que lo guían y establece las actividades que le corresponden al Estado. En cuanto a los valores: cada sistema de salud privilegia determinados aspectos sobre otros; por ejemplo, algunos se preocupan más por la universalidad de la cobertura, mientras otros lo hacen por la efectividad de las acciones y su impacto sobre la calidad de vida de los ciudadanos. En cuanto a las actividades del Estado se pueden mencionar: informar a la población; proveer directamente servicios a la población; comprar servicios al sector privado; financiar servicios de salud; regular la salud (ejercicio de las profesiones, exigencias de los establecimientos, aprobación de medicamentos). (pp.13-14)

El **Modelo de Financiación** define: ¿Cuánto debe gastar en salud el país? ¿De dónde provienen los recursos? ¿Cómo se asignan los recursos? Los cambios en la economía (en especial en las bases tributarias de los países) llevan a la redefinición permanente de las fuentes de recursos para financiar las acciones de salud. Una serie de variables deben ser consideradas para dar respuestas a estos interrogantes: los niveles de salud de la población; los modelos de sistemas de salud; el tamaño de la economía. La mayoría de los países expandió y consolidó sus sistemas de salud sobre la base de un impuesto al trabajo (obras sociales). En la actualidad la tendencia es reemplazar esta fuente de financiación por otras. (p.15)

El **Modelo de Atención** define qué tipo de acciones y servicios se debe prestar a la población. ¿A quién cubrir? (criterios de elegibilidad o inclusión dentro del sistema); ¿Cómo prestar? (con qué criterios o padrones); ¿Dónde prestar? (en qué lugares, de qué manera distribuir la oferta, qué criterios de referencia y contrarreferencia adoptar). (p.15)

Sistema de Salud Argentino

La República Argentina, en tanto país federal, tiene descentralizada la responsabilidad del cuidado de la salud en sus diversas jurisdicciones; son sistemas fraccionados y segmentados que, a lo largo de la historia, evidencian una falta de equidad entre las

provincias.

Por mandato constitucional, las provincias cuentan con autonomía y son responsables del cuidado de la salud de la población. Los municipios, en especial los de mayor población y capacidad económica, también programan y llevan a cabo acciones de salud. Esta realidad genera múltiples desafíos en materia de coordinación y homogeneidad en las políticas públicas entre los distintos niveles (nacional, provincial, municipal y local).

El tema de la desigualdad, producto de los niveles de pobreza e indigencia, constituye uno de los más apremiantes y prioritarios. Las consecuencias que ello acarrea en términos de inequidad en el acceso a los servicios de salud y en el desarrollo en general son de gran impacto, sobre todo teniendo en cuenta la distribución desigual de la pobreza en las distintas regiones del país.

La heterogénea oferta de coberturas abarca 24 sistemas públicos provinciales, cerca de 300 Obras Sociales Nacionales, 24 Obras Sociales Provinciales, varias decenas de sistemas de medicina prepaga, seguros privados de salud y gran cantidad de mutuales, además del Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (PAMI). La seguridad social se gestiona por instituciones sumamente diversas en cuanto al tipo de población que agrupan, la cobertura que brindan, los recursos financieros por afiliado, las modalidades de operación y las redes de servicios de salud que contratan para atender a sus afiliados. Los privados y los municipales también incluyen organizaciones y servicios de características muy diversas.

La evidente disociación entre estos subsistemas desarticula la salud como un todo, derivando en la inexistencia de un nivel único básico de cobertura asegurada por la atención pública de salud a todos los habitantes.

El Ministerio de Salud, además de determinar los objetivos y políticas del sector y de ejecutar los planes, programas y proyectos del área de su competencia elaborados conforme a las directivas que imparte el Poder Ejecutivo Nacional, interviene en los aspectos relacionados con la elaboración, distribución y comercialización de productos vinculados directamente con la salud por intermedio de la Administración Nacional de

Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT). Por otra parte, la Superintendencia de Servicios de Salud (SSS) es el ente de regulación y control de los actores del Sistema Nacional del Seguro de Salud (seguridad social).

En síntesis, el sistema de salud está segmentado en tres subsectores: el Público, el de Obras Sociales y el sector Privado, que coexisten simultáneamente. Los dos últimos están muy relacionados entre sí, dado el alto grado de contratación de servicios de salud que hacen las instituciones responsables de la gestión de la seguridad social (obras sociales) con prestadores privados de servicios de salud de diferente tipo y tamaño. (pp 16-20).

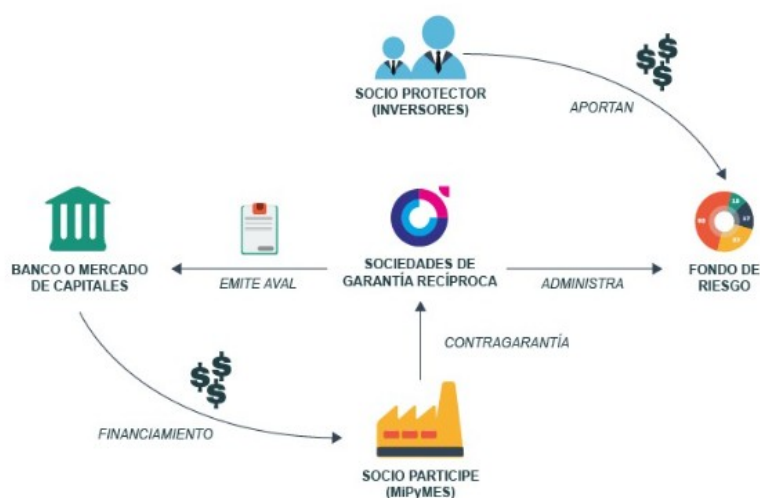
CAPITULO 3: FUNCIONAMIENTO DE LAS SGR Y CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR SALUD EN LA PROVINCIA DE MISIONES

Este capítulo se relaciona, por un lado, con el objetivo específico N°2 de la tesis que busca describir el funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), tanto a nivel nacional como también en la provincia de Misiones; además, se vincula con el objetivo específico N°3 que busca analizar particularmente el sector salud de la provincia de Misiones en general y de Posadas en particular.

Funcionamiento de las SGR

Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen como objeto otorgar garantías a Micro, Pequeñas y/o Medianas Empresas (Pymes). Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca y lo podrán brindar en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

Figura 3 Sociedades de Garantías Recíprocas



Fuente: Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantías

Solicitud de Avales

El objetivo de las SGR es, sin duda, permitir el acceso al financiamiento de las Pymes y para conseguirlo se vale de la emisión de avales a sus socios partícipes. Es decir, que la SGR en ningún momento financia a las Pymes sino que les otorga avales como una manera de disminuir el riesgo de incobrabilidad.

Con un aval otorgado por una SGR, el acreedor (usualmente un banco o un inversor) sabe que, si la pyme en cuestión no paga, podrá reclamar su acreencia a la SGR, lo cual le da una mayor seguridad y consecuentemente tendrá más voluntad de otorgar el préstamo. También es muy probable que a manera de premio por la reciprocidad el banco beneficie a la pyme con el otorgamiento de líneas de financiamiento a tasas subsidiadas por el estado nacional, las cuales siempre tienen cupos limitados por sucursal.

Es decir, para una Pyme contar con un aval de SGR significa la posibilidad de acceder a un crédito con menos requisitos que si no lo tuviera, e incluso obtener mejores tasas y plazos.

Ahora bien, desde la experiencia del tesista como consultor de Pymes, para la solicitud del aval de la SGR en ocasiones tuvo que abordar el siguiente procedimiento:

En primer lugar, se presenta a la SGR el último balance de la empresa, el número de CUIT y el destino del financiamiento ya sea para un proyecto de inversión o para capital de trabajo. En esta etapa la presentación es a efectos de una precalificación crediticia por parte de la SGR.

Luego, en segundo lugar, la SGR remite los formularios y pedido de documentación de la empresa para avanzar con la solicitud del aval. En esta etapa, se informan datos institucionales, de la actividad y de los productos y/o servicios, ventas y compras históricas y del año en curso, el proyecto y los presupuestos, un flujo de fondos proyectado a 5 años, referencias bancarias y comerciales, declaración de deudas bancarias y manifestación de bienes de los socios, entre otra documentación.

En esta etapa muchas veces se dilatan los plazos de presentación por las demoras de algunos terceros en el envío de la documentación, por ejemplo, en la certificación de la manifestación de bienes ante el consejo profesional de Ciencias Económicas.

Seguidamente, en tercer lugar, el ejecutivo de la SGR da curso a la presentación de toda la documentación y remite al analista de riesgo para evaluar el perfil crediticio de la Pyme y determinar los límites de la garantía a otorgar y su plazo.

En cuarto lugar, con la aprobación de la solicitud, la SGR emite el aval a la pyme y comunica al Banco las condiciones y características de la operación aprobada. La pyme presenta a la SGR las contragarantías y se dirige al banco con su aval otorgado.

Finalmente, en quinto y último lugar el Banco monetiza el crédito en la cuenta bancaria de la pyme. En ocasiones y dependiendo del Banco, las entidades suelen solicitar también actualización del legajo de la pyme.

Fondo de Riesgo

Como ya se mencionó anteriormente, la función de una SGR no es prestar dinero o financiar a sus socios, sino que es emitir avales a favor de estos. Entonces, es necesario un fondo de riesgo ya que la SGR es responsable solidaria por la deuda de su avalado, con lo cual, ante incumplimientos de éste, quien responde sin más es la SGR debiendo hacer uso para eso del fondo mencionado. Luego de pagar, la sociedad se reserva el uso de todas las acciones legales necesarias para recuperar el dinero. De modo que la SGR constituye un

fondo de riesgo que integrará su patrimonio y estará formado por: El aporte de los socios protectores; las asignaciones de los resultados sociales; el cincuenta por ciento (50%) de los beneficios a distribuir entre los socios participantes; las donaciones, subvenciones y otros aportes; el valor de las acciones no reintegradas a los socios excluidos y el rendimiento financiero (renta) de la inversión del propio fondo en sus colocaciones.

Figura 4 Fondo de Riesgo



Fuente: Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantías

El Fondo de Riesgo podrá asumir la forma jurídica de un fondo fiduciario en los términos de la ley 24.441, independientemente del patrimonio societario de la Sociedad de Garantía Recíproca. Ésta podrá recibir aportes por parte de socios protectores que no sean entidades financieras (sólo quedan excluidas las entidades financieras regidas por la Ley 21.526 y sus modificaciones – art. 9º Dto. 1076/01-) con afectación específica a las garantías que dichos socios determinen, para lo cual deberá celebrar contratos de fideicomiso independientes del fondo de riesgo general.

La reglamentación de la presente ley determinará los requisitos que deberán reunir tales aportes y el coeficiente de expansión que podrán tener en el otorgamiento de garantías. La deducción impositiva en el impuesto a las ganancias correspondientes a estos aportes será equivalente a dos tercios (2/3) de la que correspondiere por aplicación del artículo 79 (Beneficios Impositivos) de la ley, con los mismos plazos, condiciones y requisitos establecidos en dicho artículo. En tal caso los inversores no socios no gozarán de los

beneficios impositivos previstos por la Ley (art. 9º inc. a. Decreto 1076/01).

Las Pymes

Es importante señalar también que las SGR surgieron como respuesta a los problemas que deben afrontar las Pymes en sus relaciones comerciales con sectores de mayor tamaño o envergadura.

Esto quiere decir que el rol de las SGR debe analizarse siempre en el contexto de la problemática financiera en el cual se encuentran las Pymes.

En relación a este tema, se podrían señalar ciertas deficiencias de carácter estructural que presentan las Pymes, recurrentes a lo largo del tiempo. Por ejemplo: dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos relacionado con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad; falta de información sobre la región o sector al que pertenecen. Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos; limitaciones para financiar el capital de trabajo. Financiamiento a largo plazo casi inexistente. Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura. Una gran dificultad para poder acceder a la financiación, sobre todo, a largo plazo. Una mayor dependencia bancaria. Un mayor costo financiero en comparación con las empresas mayores.

Pero, al mismo tiempo corresponde analizar cuáles son las causas que subyacen a estos inconvenientes; entre ellas cabe destacar:

La imposibilidad de acceder a una financiación a largo plazo por insuficiencia de garantías. La dificultad de soportar un mayor costo financiero, como consecuencia de una mayor "prima de riesgo" que solicitan las entidades crediticias, esto como compensación al mayor riesgo económico que representan y la menor capacidad de negociación ante estas entidades. Existe además, un escaso nivel de información que les impide acceder, en menor medida, a las líneas de financiación subsidiadas que existen en el mercado.

Por otra parte, hay que mencionar que el objeto social principal de la creación de las SGR, según la ley, es el otorgamiento de garantías a sus socios partícipes, lo cual se efectiviza a través de la celebración de contratos de garantía recíproca.

Con esta finalidad se encargan de conceder garantías líquidas a sus socios partícipes (Pymes) para mejorar sus condiciones a la obtención de créditos, por cuanto otorgan credibilidad para el cumplimiento de las obligaciones.

Entre los productos que ofrecen las SGR figuran las garantías financieras, productivas y comerciales (ante proveedores o anticipo de clientes). Es decir, las SGR operan como virtuales "fábricas de avales" para sus socios partícipes (las Pymes).

Mediante la presentación de proyectos a financiar, y con la aportación de las suficientes contragarantías, las Pymes acceden a una calidad de aval que potencia y mejora su calificación crediticia frente al sistema financiero y comercial.

Con estos avales, y en función de las negociaciones que en tal sentido haya establecido la SGR con distintas entidades del sistema financiero, se podrá acceder a las líneas de crédito, acorde con las necesidades particulares de los proyectos Pymes que se intenta financiar.

Además, las SGR buscan posicionarse en calidad de intermediario financiero para de esa forma:

Negociar en representación de un conjunto de Pymes mejores condiciones crediticias.

Tratar de optimizar las condiciones generales de acceso a la financiación de las Pymes, en particular en cuanto a costo, plazo y garantías.

Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos. Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.

La razón por la que estas Sociedades eliminan el riesgo crediticio de sus Pymes socios partícipes, se fundamenta en el mencionado Fondo de Riesgo que integra su patrimonio.

El destino de los fondos del crédito garantizado es extenso y variado: proyectos de inversión, compra de activos fijos, etc. No obstante, algunas SGR, no avalan operaciones de descubierto ni refinanciación de pasivos.

La ley establece una importante prohibición: "Las SGR no podrán conceder directamente ninguna clase de créditos a sus socios ni a terceros ni realizar actividades distintas a las de su objeto social".

Esta previsión tiende a impedir que se desnaturalice el objetivo de facilitar el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas.

Para dar cumplimiento a su objeto, las SGR deben tener en cuenta las siguientes funciones: Prestación de Garantías y Avales a las Pymes, con el fin de complementar sus garantías y permitirles así una mayor capacidad de endeudamiento.

Acceso a plazos de financiación más largos.

Acceso a las condiciones de costo más ventajosas del mercado.

Prestación de información y asesoramiento financiero, ayudándoles a analizar la viabilidad de su empresa o proyecto empresarial, así como a seleccionar la alternativa de financiación más idónea para cada caso y realizar los trámites necesarios para que se beneficien de todos los programas de apoyo público a los que pudieran tener acceso.

Requisitos de acceso para las Pymes

Ser Pyme en términos de los parámetros de venta anual establecidos por la Resolución SePyME N° 675/2002. Adquirir acciones de la SGR (implica una inversión temporal de \$1.000 aproximadamente). Presentarse a una SGR en actividad, que hará una preevaluación de sus condiciones económicas y financieras para ser sujeto de crédito. Tener normalizada la situación impositiva y previsional.

Motivación para las Pymes. Beneficios Impositivos mediante inversión financiera.

Uno de los instrumentos legales que actualmente dispone la pyme para protegerse del impacto ocasionado por el impuesto a las ganancias es el de realizar una inversión en una sociedad de garantía recíproca.

El régimen consiste en lo siguiente: quien realice un aporte de dinero a una SGR antes de la fecha de finalización de su ejercicio fiscal y lo mantiene por dos años sin retirarlo, podrá deducir un importe equivalente al monto aportado, de la base imponible del impuesto a las ganancias.

El artículo 79 de la ley 24.467 ha establecido que "los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo de los socios protectores y partícipes serán deducibles del resultado

impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias...".

Es decir, si por ejemplo se estima que al 31/12/2021 se va a arribar a una ganancia imponible (la renta neta de todos los gastos y deducciones que la ley del impuesto a las ganancias permite) de \$ 100.000 y se realiza dicha inversión de \$ 100.000 en una SGR, pues bien, su resultado imponible pasa a ser cero y por ende su impuesto resultará ser cero. Puede invertirse menos de \$ 100.000, es decir, puede invertirse el monto que se desee o pueda, y en tal caso la deducción resultará ser parcial y proporcional a su aporte.

El mecanismo descripto lo pueden utilizar también los empleados en relación de dependencia, quienes podrán evitar que se les retengan impuestos, o bien lograr se les restituyan las retenciones ya sufridas a lo largo del ejercicio en curso; es un mecanismo de defensa ante el injusto impuesto que genera la falta de una adecuada actualización de las deducciones (tabla Machinea.)

Si se retira el aporte antes de transcurridos los 2 años, se pierde el beneficio de desgravación debiendo devolverse el impuesto no pagado, sumados los intereses y multas.

Este régimen ofrece, además, un beneficio "extra": si se invierte en una SGR, no sólo se evita pagar impuesto en el año de la inversión, sino que reduce la base de cálculo de anticipos a ingresar a cuenta del año fiscal subsiguiente, con la significativa ventaja financiera que se logra con las altas tasas de inflación imperantes. Y debe destacarse que lo invertido en una SGR no está sujeto al pago del 35% de impuesto de igualación en el caso de distribuirse la renta a los accionistas.

Por otro lado, en relación a la **arista financiera** cabe mencionar lo siguiente:

Las SGR cobran comisiones al inversor por recibir el aporte con lo cual, el primer aspecto a evaluar es el nivel de comisiones que establece cada SGR. Las SGR invierten durante los 2 años de plazo, los fondos recibidos (fondos de riesgo) en una cartera de inversión en títulos públicos y demás títulos valores de renta fija y variable, rigurosamente pauta del mismo modo que lo tenían en su momento las AFJPs, con lo cual uno debe tratar de evaluar la performance de cada SGR en los últimos años a fin de distinguir a las SGR que más renta han obtenido. Esta información es pública y se encuentra disponible en la web.

Si la SGR tiene que hacerse cargo de algún aval de alguna Pyme, lo solventará con los aportes recibidos, con lo cual el inversor debe asumir la eventualidad de que parte del capital invertido no lo recupere por haber sido destinado a cubrir avales de Pymes. Las SGR, para dar avales, en principio, están obligadas a observar estrictas pautas de evaluación de riesgo crediticio, pero aun así la eventualidad existe siempre.

Las SGR deben cumplir con un 80% de utilización del monto recibido de inversiones (fondo de riesgo FDR), es decir dar avales a Pymes por un monto equivalente a por lo menos el 80% del valor de los fondos recibidos (fondo de riesgo), y si no se cumpliera con el grado de utilización señalado, la desgravación se reducirá porcentualmente al grado de incumplimiento.

Este es un requisito cuantitativo y significa que el FDR debe ser utilizado efectivamente en el otorgamiento de garantías, durante el período mínimo requerido para la permanencia de los aportes es decir, dos años, en un promedio del 80%.

Este requisito es aplicable únicamente a los socios protectores, y la limitación a la deducibilidad por su incumplimiento alcanza tanto a los aportes al fondo de riesgo como al capital social que efectúe esta clase de socios. El requisito de utilización efectiva del FDR es significativamente inferior al límite. Está permitido que cada peso del FDR garantice un valor mayor de hasta cuatro veces dicho importe, es decir que \$ 1 puede garantizar hasta \$ 4 de crédito.

En síntesis, para decidir invertir en una SGR deberá considerarse la calificación de la entidad en cuanto a rentabilidad neta obtenida, grado de utilización de los montos recibidos, nivel de afectación del fondo de riesgo a cubrir avales, nivel de comisiones, etc. y sopesados estos aspectos no menores, lo que define puntualmente la cuestión es la comparación del valor actual neto de 2 flujos de fondos, supongamos el caso de un contribuyente que tiene \$ 100.000 de utilidad impositiva, deberá arbitrar entre el valor actual neto (VAN) de los siguientes 2 flujos: el que surge de pagar el 35% de \$100.000, y disponer de \$ 650.000 para poder afectarlos al giro del negocio, en definitiva a obtener renta en los próximos 2 años, el que surge de no pagar el 35%, colocar los \$100.000 en una SGR durante 2 años a una tasa de rentabilidad esperada por la SGR, neta de comisiones, y neta del impuesto a las ganancias, ya que la renta de la SGR está gravada por el impuesto a las ganancias más la ventaja financiera de reducir la base de cálculo de

los anticipos a cuenta del año siguiente.

Como se observa, en la decisión de inversión en una SGR debe intervenir en primer lugar un asesor fiscal que identificará a la empresa la existencia de resultados impositivos susceptibles de ser neutralizados con una inversión en una SGR la arista "impositiva", y luego deberá contarse con la intervención de un experto en finanzas que es quien cuenta con los conocimientos para determinar la tasa con la cual calcular el valor actual neto, ponderar el efecto de la inflación, del riesgo cambiario, y demás variables financieras en juego: la arista "financiera".

LAS SGR EN ARGENTINA

La información que se expone a continuación es un extracto del Informe del Sistema de Sociedades de Garantías recíprocas al mes de julio de 2022, elaborado por la Subsecretaria de Industria y Desarrollo Productivo, perteneciente a la Subsecretaria de la Pequeña y Mediana Empresa.

Información General

Al mes de julio de 2022 se encuentran autorizadas a funcionar un total de 45 SGR y 2 Fondos de afectación específica.

Desde enero a julio de 2022 se han autorizado aumentos del Fondo de Riesgo para las siguientes SGR:

Crecer SGR (marzo de 2022), Móvil SGR (abril de 2022), Acindar Pymes (junio de 2022), Alfa Pymes SGR (junio de 2022), ArgenPymes SGR (junio de 2022), Avaluar SGR (junio de 2022), Aval Fértil (junio de 2022) Avaes del centro (junio de 2022), Fintech SGR (junio de 2022) Innova SGR (junio de 2022) Garantizar SGR (junio de 2022) Potenciar SGR (junio de 2022) y Solidum SGR (junio de 2022)

Figura 5 Fondo de Riesgo julio de 2022



Fuente: Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantías

El detalle de los Fondos de Riesgo autorizado, computable, valor de mercado y disponible es el que se presenta seguidamente:

Figura 6 FDR Autorizado, Computable, Valor de Mercado y Disponible

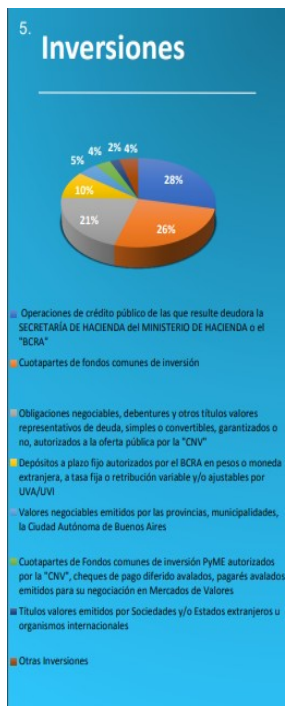


Fuente: Ministerio de Producción

Analizando los datos del total sistema, se observa cómo los Fondos de Riesgo computable, disponibles y a valor de mercado, se incrementaron respectivamente en un 60%, 63% y 70% comparándolos con igual mes del año anterior.

En relación a las inversiones de las SGR, tanto en el sistema bancario tradicional como también en el mercado de capitales, en la siguiente figura se muestra la participación de cada colocación. En la tabla contigua se expone la distribución en pesos y dólares de cada una de las SGR.

Figura 7 Inversiones



S.G.R.	DOLÁRES	PESOS	IVA
ACINDAR PYMES S.G.R.	58%	42%	0%
AFIDAVIT S.G.R.	60%	40%	0%
AFIANZAR S.G.R.	46%	54%	0%
AGROVAL S.G.R.	46%	54%	0%
ALFA PYME S.G.R.	54%	46%	0%
ALIANZA S.G.R.	81%	19%	0%
AMERICANA DE AVALES S.G.R.	39%	61%	0%
ARGENPYMES S.G.R.	27%	73%	0%
AVAL AR S.G.R.	78%	22%	0%
AVAL FEDERAL S.G.R.	81%	19%	0%
AVAL FERTIL S.G.R.	61%	39%	0%
AVAL GANADERO S.G.R.	42%	58%	0%
AVAL RURAL S.G.R.	74%	25%	1%
AVALES DEL CENTRO S.G.R.	70%	30%	0%
AVALLIAR S.G.R.	35%	65%	0%
CAMPO AVAL S.G.R.	77%	20%	3%
CARDINAL S.G.R.	-	-	-
CONAVAL S.G.R.	64%	36%	0%
CONFEDERAR NEA S.G.R.	58%	42%	0%
CONFIALES S.G.R.	49%	51%	0%
CRECER S.G.R.	55%	45%	0%
CREAR S.G.R.	59%	41%	0%
CUYO AVAL S.G.R.	20%	78%	2%
DON MARIO S.G.R.	85%	15%	0%
FID AVAL S.G.R.	82%	18%	0%
FIDEM S.G.R.	78%	22%	0%
FINTECH S.G.R.	81%	19%	0%
GARANTIAS BIND S.G.R.	46%	54%	0%
GARANTIZAR S.G.R.	7%	74%	19%
INNOVA S.G.R.	95%	5%	0%
INTEGRA PYMES S.G.R.	51%	49%	0%
INTERAVALES S.G.R.	26%	74%	0%
INTERGARANTIAS S.G.R.	41%	59%	0%
MILLS S.G.R.	57%	43%	0%
MOVIL S.G.R.	93%	7%	0%
NEUQUEN PYMES S.G.R.	60%	40%	0%
POTENCIAR S.G.R.	37%	44%	19%
PROMOVER S.G.R.	66%	34%	0%
PYME AVAL S.G.R.	48%	52%	0%
RESILIENCIA S.G.R.	59%	39%	1%
RIG AVAL S.G.R.	40%	60%	0%
SOLIDUM S.G.R.	13%	84%	3%
TREND S.G.R.	30%	70%	0%
UNION S.G.R.	47%	53%	0%
VINCULOS S.G.R.	93%	7%	0%
TOTAL (*)	40%	53%	7%

Fuente: Ministerio de Producción

En cuanto a las garantías vigentes seguidamente se muestra la distribución por tipo de acreedor y por Banco.

Figura 8 Garantías Vigentes



Fuente: Ministerio de Producción

En la figura precedente se observa que, en relación al tipo de acreedor las garantías de mayor participación en el sistema, son las bancarias con el 54% seguidas de las que se operan en el mercado de valores con un 39%.

En cuanto a los Bancos, las garantías vigentes se concentran en la banca pública en un 54% y en bancos privados el 46%. De los bancos públicos cabe mencionar que los principales son el Banco Nación y el Banco BICE. Mientras que en los bancos privados las garantías se operan principalmente en el Galicia y Santander Río.

A continuación, se expone la distribución de los montos de garantías emitidas según el acreedor bancario.

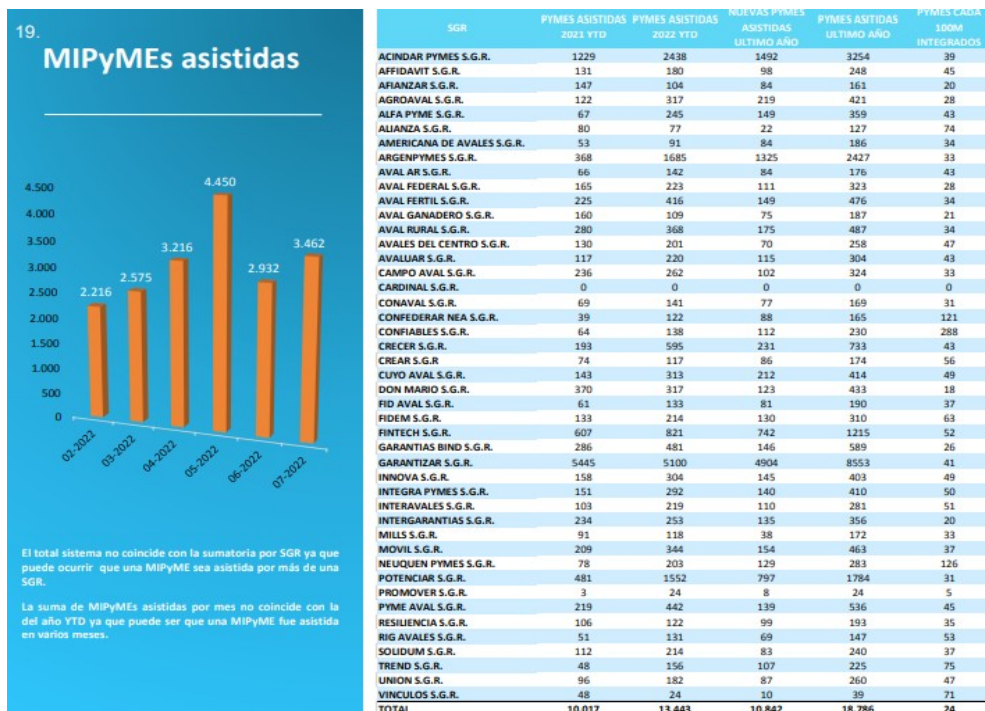
Figura 9 Monto de garantías vigentes por acreedor bancario



Fuete: Ministerio de Producción

Se observa en la figura que dos Bancos públicos encabezan el ranking con el primer y tercer lugar Banco de la Nación Argentina y Banco de Inversión y Comercio Exterior, mientras que de los privados es el Banco Galicia que lidera en el segundo lugar en términos de montos de garantías, le siguen Santander y Macro como otros referentes.

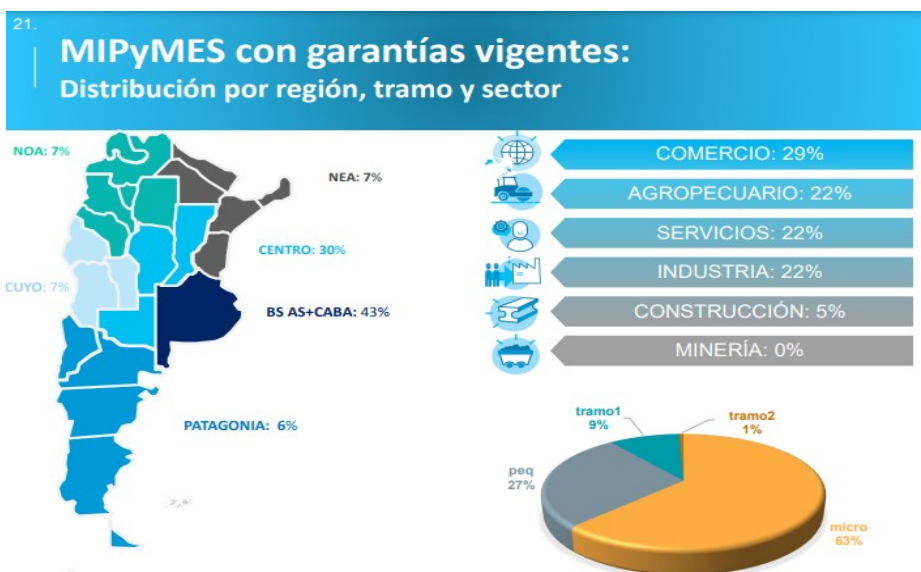
Figura 10 Pymes Asistidas



Fuente: Ministerio de Producción

La figura da cuenta de que la cantidad de Pymes asistidas a julio de 2022 ascendió a 3462 empresas en todo el país. Además, cabe mencionar que la cantidad de Pymes asistidas por todo el Sistema de SGR en el transcurso del año aumentó un 34% respecto del mismo período del año anterior. Por otro lado, la cantidad de Pymes asistidas en los últimos 12 (doce) meses ascendió a 18.786, de las cuales el 58% (10.842) son Nuevas Pymes. Por otra parte, la distribución por región, tramo y sector es la que se presenta en la siguiente figura.

Figura 11 Pymes con garantías vigentes



Fuente: Ministerio de Producción

La figura muestra cómo se concentra en Buenos Aires + CABA la mayor participación de Pymes con garantías vigentes con un 43%, luego le sigue en orden de importancia la zona centro del país con un 30%, le siguen en iguales proporciones con un 7% cada una, las regiones NEA, NOA y CUYO y finalmente relegada con un 6% la Patagonia.

Si se considera el tamaño de las Pymes, se observa que el 63% son micro empresas, el 27% son pequeñas, un 9% son medianas tramo 1 y el 1% restante es mediana tramo 2.

Finalmente, en relación a los sectores de actividad económica beneficiados con garantías de SGR, en orden de importancia figuran: Comercio, Agropecuario, Servicios, Industria, Construcción y Minería.

LAS SGR EN LA PROVINCIA DE MISIONES

Lo que se expone a continuación surge de la propia experiencia del tesista como asesor de pymes locales en materia de SGR.

En la provincia de Misiones operan 3 sociedades de Garantías recíprocas: Garantizar SGR, Acindar Pymes y Confederar NEA. De estas la única que cuenta con oficinas físicas en la provincia es Garantizar; por su parte, Acindar Pymes opera localmente mediante un agente comercial, mientras que Confederar NEA tiene sus oficinas físicas en la provincia de Corrientes.

Los Bancos locales con los que operan las SGR son: Nación, Macro, Santander Rio, Galicia, Hipotecario, Patagonia, ICBC y el HSBC. Además, el Fondo de Crédito Misiones también opera mediante firma de convenios con las 3 SGR que funcionan en la provincia, ya sea para avales de emprendedores con ideas incipientes como también para las Pymes en marcha con antigüedad mínima de funcionamiento de un año

La principal entidad otorgante de los avales en la provincia de Misiones es Garantizar SGR.

Se trata de la primera Sociedad de Garantía Recíproca de carácter multisectorial en constituirse y operar en Argentina, en el año 1997

Además, es la primera en inscribirse en el Registro de SGR del Banco Central de la República Argentina, quien les ha otorgado la máxima calificación a sus avales: Garantía Preferida A.

Opera en todo el país, con 21 sucursales propias y Puntos de Atención Pyme. Es líder del mercado en cantidad de socios partícipes y garantías otorgadas, a la fecha cuenta con 11.760 Pymes como socios partícipes, 255 socios protectores, un fondo de riesgo de \$ 2090 millones y 45000 avales instrumentados por \$ 5164 millones de crédito avalado.

Algunas de las ventajas que presenta para las Pymes operar con Garantizar SGR son: Garantizan por encima del valor patrimonial del balance.

Los antecedentes negativos no son definitivos.

Analizan el riesgo desde tres perspectivas: el patrimonio, el negocio y su flujo de fondos, y el empresario.

En cuanto a las ventajas que representa para los Bancos operar con Garantizar SGR figuran las siguientes:

Sus avales están categorizados como Garantía Preferida Tipo A.

Responden ante la mora en 30 días.

El banco libera provisiones con las garantías preferidas Tipo A.

Aumenta su capacidad prestable.

Amplía y mejora su cartera Pyme sin riesgo

Las Pymes yerbateras y tealeras, aserraderos, concesionarias de autos, empresas de salud y algunos profesionales independientes, constituyen los principales segmentos en Misiones, que han accedido a los avales de SGR.

En relación al tamaño de las Pymes, en la provincia accedieron al sistema avalado las Micro, Pequeñas y Medianas Tramo I.

Los principales productos que adquirieron las Pymes misioneras son: asistencia financiera

para financiamiento bancario y negociación de cheques electrónicos en el mercado de capitales.

Los destinos del financiamiento de las Pymes de Misiones principalmente están orientados a Inversiones en infraestructura, instalaciones, equipamiento, adquisición de rodados y en menor medida para Capital de Trabajo.

El Fondo de crédito Misiones otorga financiamiento de hasta \$ 3 millones para Pymes en marcha, mientras que los bancos públicos y privados de la plaza local, según el perfil crediticio de la pyme ofrece líneas de financiamiento por montos de hasta \$ 200 millones.

Las SGR y los Bancos comparten experiencias con las realidades de las Pymes y ofrecen mecanismos ágiles y expeditivos para la solicitud del crédito y posterior monetización.

Hasta aquí se ha desarrollado lo referido al funcionamiento de las SGR; seguidamente se aborda lo atinente a la caracterización del Sector Salud en la Provincia de Misiones.

Caracterización del sector salud en la Provincia de Misiones

Previamente a la caracterización caben algunas consideraciones que se exponen a continuación.

Se utiliza el Clasificador Nacional de Actividades Económicas (CLANAE) para identificar a las Pymes según rubro, código de actividad y descripción de la actividad.

La información que se expone a continuación corresponde a la Consultora Claves Información Competitiva que es la entidad con la cual el tesista se encuentra vinculado comercialmente como referente local.

Se presenta un comparativo de cantidades de empresas e instituciones según la distribución territorial entre Posadas y el interior de la provincia de Misiones.

Principales características del Sector Salud

Seguidamente se expone la identificación del sector salud en Misiones contemplando

ámbitos público y privado.

En el capítulo **Salud Humana** a datos de julio de 2022 se observan 501 registros en Misiones, de los cuales el 51,10% (256) corresponden a personas físicas y el 48,90 % (245) a personas jurídicas, en estas últimas se incluyen sociedades, asociaciones, fundaciones, hospitales públicos y otras instituciones.

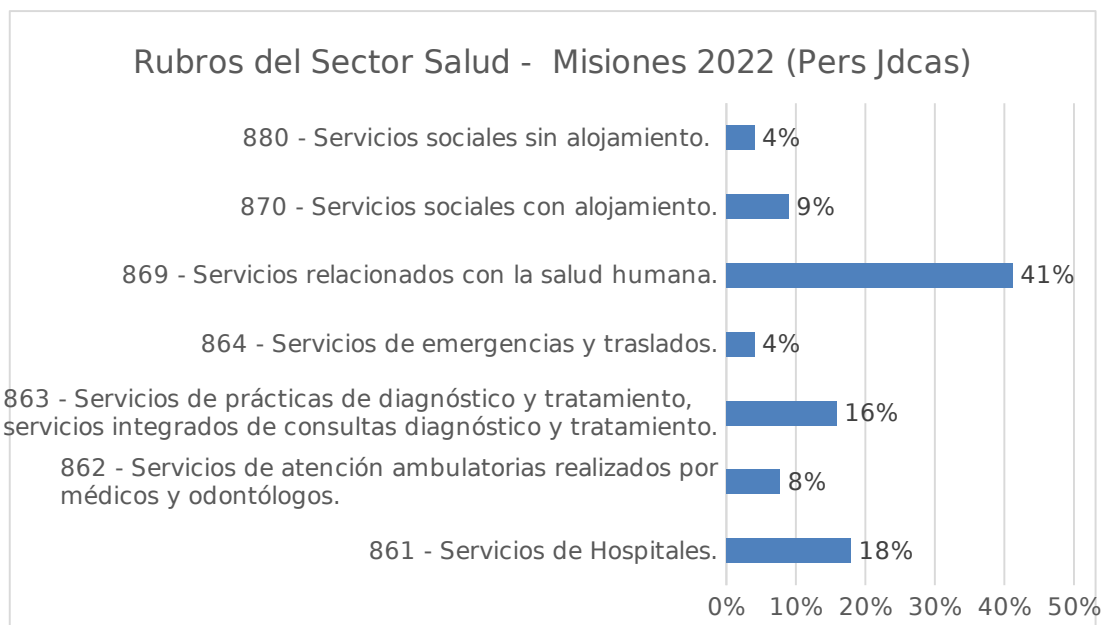
Tabla 2 Rubros del Sector Salud

Código	Rubro	Cantidad	%
861	861 - Servicios de Hospitales.	44	18%
862	862 - Servicios de atención ambulatorias realizados por médicos y odontólogos.	19	8%
863	863 - Servicios de prácticas de diagnóstico y tratamiento, servicios integrados de consultas diagnóstico y tratamiento.	39	16%
864	864 - Servicios de emergencias y traslados.	10	4%
869	869 - Servicios relacionados con la salud humana.	101	41%
870	870 - Servicios sociales con alojamiento.	22	9%
880	880 - Servicios sociales sin alojamiento.	10	4%
TOTALES		245	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

Siguiendo con las personas jurídicas del sector salud en el siguiente gráfico se observa la participación de cada capítulo de actividades identificándose con sus códigos y descripción respectiva.

Gráfico 1 Rubros del Sector Salud



Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

Considerando las 3 más significativas cabe agregar lo siguiente: en primer lugar, con el 41% figura la referida a servicios relacionados con la salud humana que incluye 2 actividades la 869010 de servicios de rehabilitación física y la 869090 referida a servicios de fonoaudiológicos, psicológicos, de enfermería entre otros.

En segundo lugar, con el 18% se ubica el capítulo 861 Servicios de Hospitales contemplando también 2 actividades, la 861010 Servicios de internación excepto instituciones relacionadas con la salud mental y la 861020 Servicios de internación en instituciones relacionadas con la salud mental.

Completa el podio con el tercer lugar el capítulo 863 de Servicios de prácticas de diagnóstico y tratamiento con el 16% incluyendo 4 actividades: 863110 - Servicios de prácticas de diagnóstico en laboratorios (Incluye análisis clínicos, bioquímica, anatomía patológica, laboratorio hematológico, etc.); 863120 -Servicios de prácticas de diagnóstico por imágenes (Incluye radiología, ecografía, resonancia magnética, etc.); 863190 - Servicios de prácticas de diagnóstico n.c.p. 863200 - Servicios de tratamiento (Incluye hemodiálisis, cobaltoterapia, etc.). 863300 - Servicio médico integrado de consulta, diagnóstico y tratamiento.

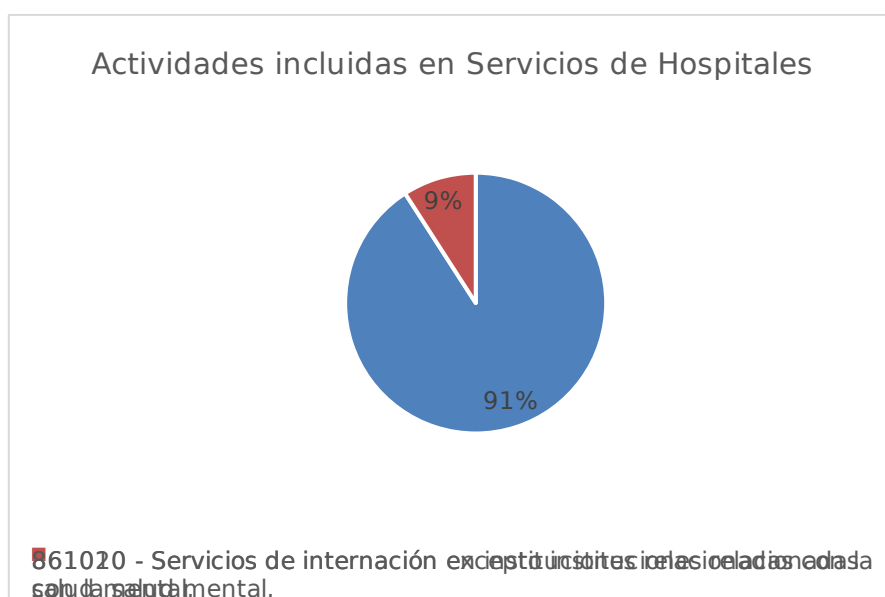
Gráfico 2 Actividades incluidas en Servicios de prácticas de diagnóstico y tratamiento



Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

En relación a las actividades de Servicios de Hospitales, en la provincia de Misiones, ascienden a 40 las empresas que se encuentran registradas con la actividad 861010 de Servicios de internación excepto instituciones relacionadas con la salud mental y tan solo 4 son las inscriptas con la 861020 Servicios de internación relacionadas con la salud mental, representando el 91% y 9% respectivamente. Si se hace la apertura geográfica entre Posadas y el interior de la provincia, se vislumbra que de la actividad 861010, tan solo un puñado de 9 empresas se ubican en Posadas, mientras que las otras 31 se encuentran diseminadas por distintas localidades del interior de Misiones, en términos relativos con el 22,5% y el 77,5% respectivamente.

Gráfico 3 Actividades incluidas en Servicios de Hospitales

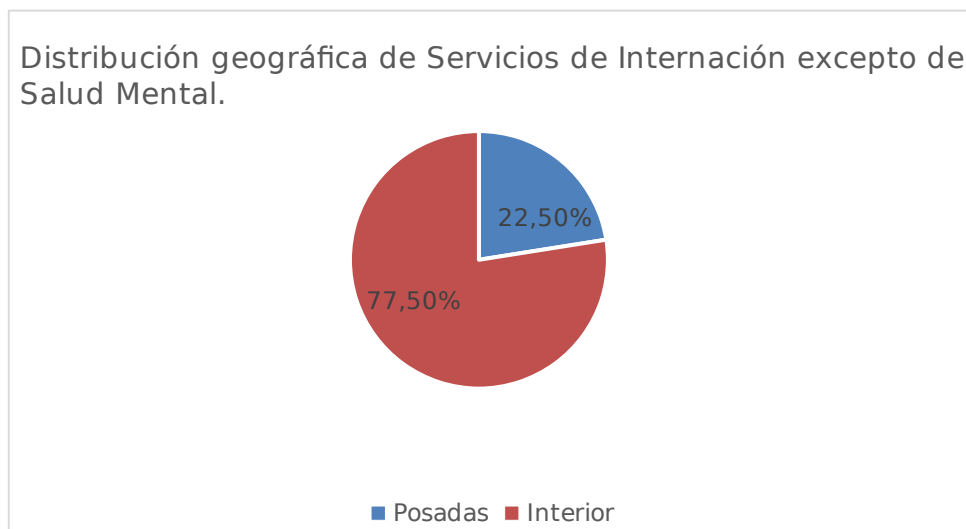


Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

De la actividad 861010 cabe mencionar que incluye al sector público y privado que se

encuentra registradas en esta actividad, es decir tanto Hospitales como Sanatorios.

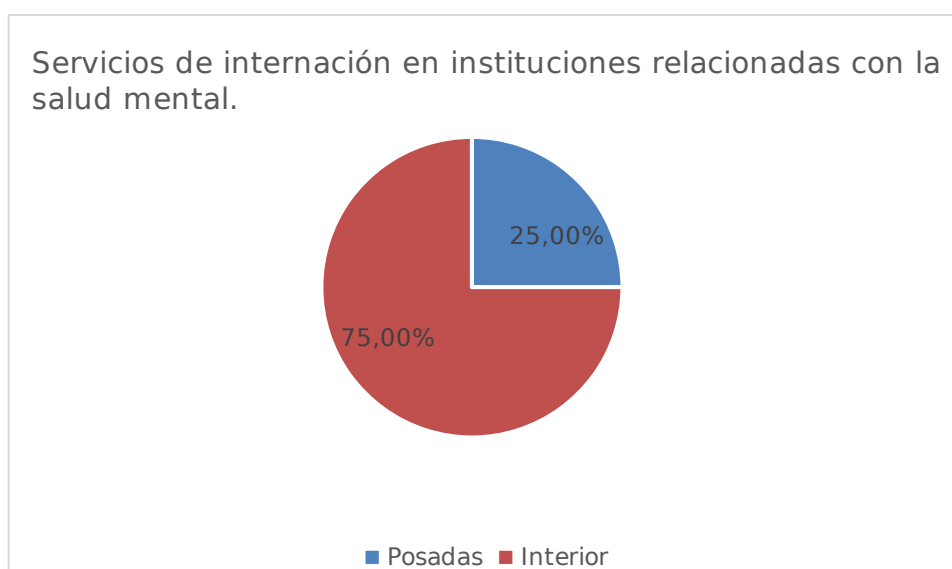
Gráfico 4 Distribución geográfica de Servicios de Internación excepto de Salud Mental



Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

Por su parte, en la actividad 861020 - Servicios de internación en instituciones relacionadas con la salud mental, cabe destacar que una sola empresa se halla ubicada en Posadas y las restantes 3 están distribuidas en el interior de la provincia, representando en términos porcentuales el 25% y el 75% respectivamente.

Gráfico 5 Servicios de Internación en instituciones relacionadas con la salud mental

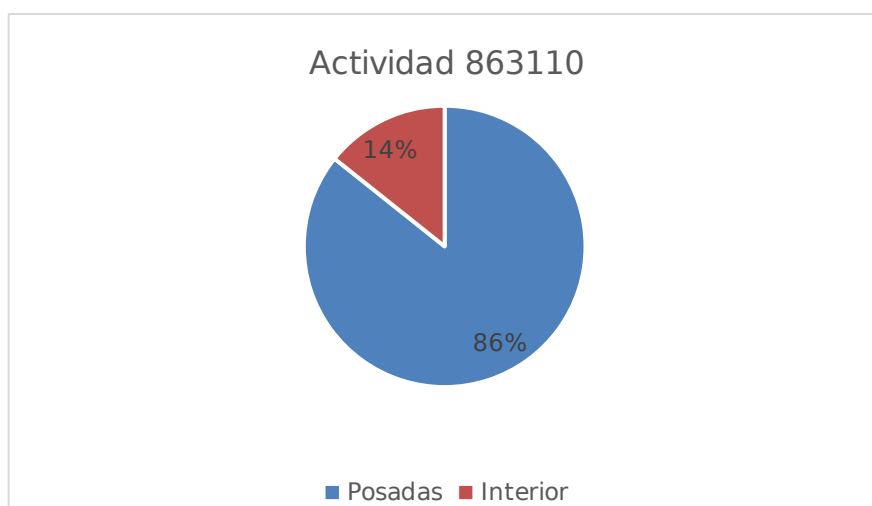


Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

Ahora bien, siguiendo con el análisis de las actividades incluidas en Servicios de prácticas

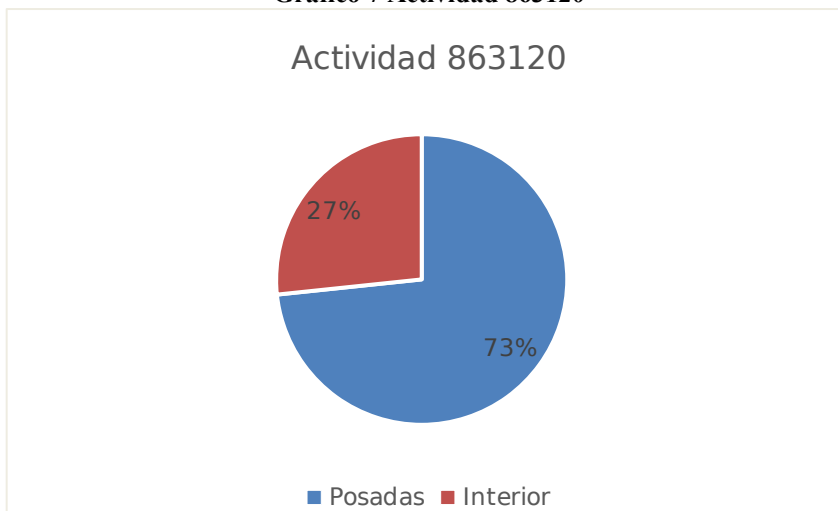
de diagnóstico y tratamiento y procediendo a la apertura geográfica entre Posadas y el Interior de la provincia cabe mencionar que en la actividad 863110 seis empresas se encuentran localizadas en Posadas representando el 86% y sólo una en el interior de la Provincia, que conforma el 14% restante; por su parte en la actividad 863120, once empresas prestan servicios en Posadas y cuatro en el interior, con 73% y 27% respectivamente y finalmente en la actividad 863190, ocho empresas están radicadas en Posadas conformando el 89% y tan sólo una en el interior de la provincia, con el 11% restante.

Gráfico 6 Actividad 863110



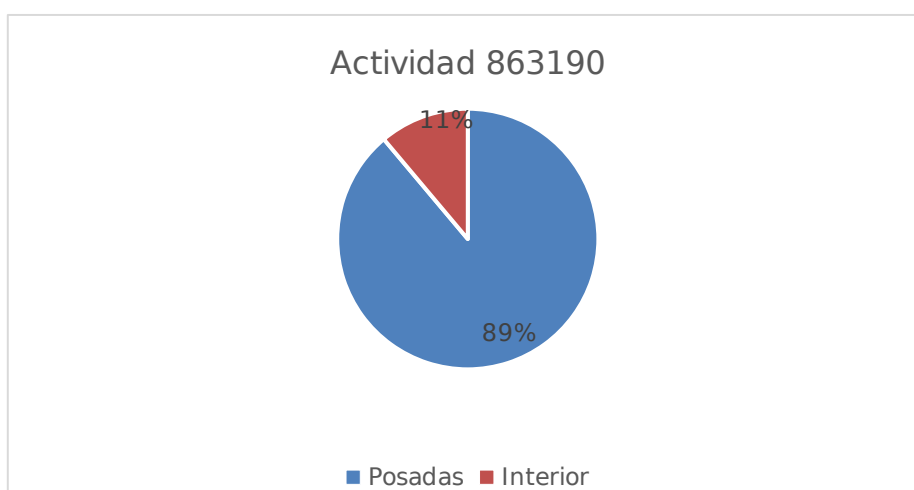
Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

El gráfico precedente muestra la participación de las empresas de Laboratorios de Análisis Clínicos en Posadas y en el interior de la provincia. Entre las de Posadas por citar algunas se encuentran CEBAC y BIOMED.

Gráfico 7 Actividad 863120

Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

En este caso el gráfico da cuenta de la participación que tienen las empresas de Diagnóstico por Imágenes en Posadas y en el interior de la provincia. En el interior de la provincia, más precisamente en la ciudad de Oberá se destaca el Instituto de Diagnóstico por Imágenes (IDI).

Gráfico 8 Actividad 863190

Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

Principales Actores

En la provincia de Misiones, los principales actores del sector privado de la Salud

considerando únicamente las sociedades, constituyen una nómina de 88 empresas. En relación a las actividades, encontramos Sanatorios, Clínicas, Servicios de Emergencias, Institutos de especialidades, Servicios de Imágenes y Laboratorios de Análisis Clínicos, según se detalla en la tabla que se presenta a continuación.

Tabla 3 Principales Actores

RAZON SOCIAL	LOCALIDAD
SANATORIO NOSIGLIA S A	POSADAS
SANATORIO BUDDENBERG S.A.	ELDORADO
CLINICA INTEGRAL OBERA S.R.L.	OBERA
INSTITUTO MATERNO INFANTIL SOCIEDAD ANONIMA	ELDORADO
CLINICA ESPERANZA S R	ESPERANZA
ESTRELLA SRL	COLONIA WANDA
SANATORIO BORATTI SRL	POSADAS
SANATORIO SAN MARCOS SRL	SAN VICENTE
CLINICA VECCHIA SRL	PUERTO RICO
CLINICA WANDA SRL	COLONIA WANDA
SANATORIO SAN MIGUEL SRL	POSADAS
MEDINT SRL	POSADAS
RADIOLOGIA BORATTI S R L	POSADAS
ECOGRAFIA BORATTI S R L	POSADAS
CENTRO DE UNIDAD CORONARIA Y TERAPIA INTENSIVA SRL	POSADAS
C.E.B.A.C. SRL	POSADAS
GEMA SRL	POSADAS
CRUZ VERDE SRL	POSADAS
MONTECARLO SALUD S A	MONTECARLO
INSTITUTO MEDICO S A	PUERTO RICO
CLINICA 9 DE JULIO SRL	PUERTO RICO
ELORZA OCHOA SRL	POSADAS
CENTRO DE ESTUDIOS MAMARIOS SRL	POSADAS
SANATORIO DERNA SRL	OBERA
IAMIP MEDISUR SA	POSADAS
CELSO SERVICIO DE SALUD DOMICILIARIO S R L	POSADAS
LABORATORIO DE MEDICINA NUCLEAR DR PROSEN SRL	POSADAS
DOMIN SRL	POSADAS
CLINICA DE OJOS CACERES ZORRILLA S R L	POSADAS
INSTITUTO DR LUCIO ACOSTA S R L	POSADAS
CUIDAR SALUD ASISTENCIA MEDICA DOMICILIARIA S.R.L.	POSADAS
CLINICA DE OJOS DR. CARLOS MARIA ARANDA S.R.L. (C.O.A. S.R.L.)	POSADAS
ESCENCIAL S.R.L.	POSADAS

EUROSALUD S.R.L.	OBERA
CONSULTORA INTEGRAL S.R.L.	LEANDRO N ALEM
INSTITUTO MEDICO CERRO AZUL SRL	CERRO AZUL
CLINICA PIGERL S.R.L.	SANTO PIPO
CENTRO DE PATOLOGIA SRL	POSADAS
S&S SRL	OBERA
CAPGRI S.A	POSADAS
EPSOM SRL	OBERA
IMSA IMAGENES SOCIEDAD ANONIMA	PUERTO RICO
NEUMA RESPIRATORIA SRL	POSADAS
MEDI SEND SRL	SAN VICENTE
INSTITUTO ECOGRAFICO SRL	POSADAS
CLINICA DE OJOS PUERTO RICO S. A.	PUERTO RICO
GALENICOS SA	POSADAS
EMERGENCIAS MEDICAS ELDORADO SRL	ELDORADO
GARUPA SALUD SRL	GARUPA
GESAL S.A	POSADAS
CARDIO-DIAGNOSTICO S.R.L.	POSADAS
ISSAV S.R.L.	SAN VICENTE
DIAGNOSTICO APOSTOLES SRL	APOSTOLES
SANATORIO WEBER SRL	CAMPO GRANDE
SANATORIO DE LA NATIVIDAD S.R.L.	PUERTO IGUAZU
CENTRO INTEGRADO DE PATOLOGIA Y CITOLOGIA (CIPAC)SRL	POSADAS
NERCONEO SRL	OBERA
OFTAL GROUP S.R.L.	OBERA
MEDICINA DEL TRABAJO S.R.L.	POSADAS
CLINICA DIA SRL	APOSTOLES
LABORATORIO DE ALTA COMPLEJIDAD DE MISIONES	POSADAS
INSTITUTO MEDICO MATTOS SRL	OBERA
DANIEL ANGELONI Y ASOC. SA	POSADAS
RED PREVENIR S.R.L	OBERA
CEDISA-CENTRO DE DENSITOMETRIA Y SALUD DE LA MUJER SRL	POSADAS
CLINICA LUGO S.R.L.	SAN PEDRO
DANEVA S.R.L.	POSADAS
CEKYM S.R.L.	POSADAS
CENTRO DE LA PIEL SRL	POSADAS
CEO MISIONES S.R.L.	PUERTO RICO
CENEMI SRL	OBERA
IMAGENES DE ALTA COMPLEJIDAD SRL	LEANDRO N. ALEM
CENTRO MEDICO INTEGRAL S.R.L.	LEANDRO N. ALEM
CE.F.A.P SRL	POSADAS

CENTRO ONCOLOGICO ALTO PARANA S.R.L.	ELDORADO
CREAR MEDICINA REPRODUCTIVA SRL	POSADAS
CTO-CENTRO TRAUMATOLOGICO OBERA SRL	OBERA
CENTRO ECOGRAFICO SRL	POSADAS
CENTRO DE OJOS DE ALTA COMPLEJIDAD MISIONES S.R.L.	POSADAS
IMAG S.A	ELDORADO
DENTAL CENTRO S.R.L.	POSADAS
CENTRO DE SALUD INTEGRAL SRL	POSADAS
SANATORIO POSADAS S.A.	POSADAS
CENTRO DE CIRUGIA ESTETICA HIGH TECH S.A.	POSADAS
CELAT SRL	OBERA
SANATORIO CANDIA SRL	JARDIN AMERICA
CLINICA MEDICA INTEGRAL SRL	CAMPO GRANDE
SAM MEDICINA PRIVADA SRL	PUERTO IGUAZU

Fuente: Elaboración propia en base a datos Claves Información Competitiva

De esta nómina de Pymes, cabe mencionar que: el 44% se concentra en Posadas y el 56% en el interior de la provincia. En muchos casos se trata de empresas familiares que actualmente son conducidas por la segunda o tercera generación.

En relación a los perfiles crediticios, si se considera el Score de Nosis Laboratorio de Información, cabe mencionar que el 70% de las empresas del sector tiene un score superior a los 500 puntos, lo que implica un riesgo bajo de caer en default y puntaje suficiente para que las entidades bancarias, los califiquen positivamente para el acceso a financiamiento.

CAPITULO 4: DISEÑO METODOLÓGICO, RESULTADOS Y PROPUESTA

DISEÑO METODOLÓGICO

El tipo de estudio realizado ha sido de tipo teórico / empírico, retrospectivo, basado en un diseño metodológico cuantitativo descriptivo simple.

Para la investigación de campo se establecieron los siguientes parámetros:

Alcance Espacial: El área geográfica de estudio para la investigación abarcó el microcentro comprendido por la zona incluida entre las avenidas Mitre, Corrientes, Roque

Pérez y Roque Sáenz Peña de la Ciudad de Posadas, provincia de Misiones, República Argentina; y zonas aledañas, definidas por un perímetro de diez cuadras en torno al microcentro.

Alcance Temporal: La investigación de campo se realizó durante el periodo que va desde el 01 de al 31 de julio de 2022.

Población y muestra

Para la investigación de campo, la unidad de análisis seleccionada fueron las Pymes del sector Salud de la ciudad de Posadas, formalmente constituidas como empresa a nivel comercial y fiscal. Por tratarse de una investigación cualitativa no se identifica población y se utiliza un muestreo teórico.

Fuentes de información

Para la investigación teórica se utilizaron fuentes de información secundarias, bibliográficas y documentales, artículos científicos y publicaciones realizadas en páginas web y blogs especializados en la temática seleccionada.

En la investigación de campo se utilizaron fuentes de información primarias, consistentes en entrevistas abiertas no estructuradas, apoyadas con un instrumento de recolección de datos realizadas a propietarios y gerentes de Pymes de salud de la ciudad de Posadas, que cumplieran con los criterios de selección.

En el presente capítulo se explican los aspectos referidos al diseño metodológico elegido para poder responder los objetivos planteados de la presente investigación como también el tipo de investigación que responde.

En él se detallan las técnicas de recolección de datos, explicando brevemente el porqué de ellas, la elección de los informantes claves y se analizan los resultados obtenidos por medio de las entrevistas realizadas.

Tipo de Investigación

Se desarrolló una investigación de tipo descriptiva y explicativa causal ya que busca hacer una caracterización de la actividad; es también interpretativa debido a que, de la

propia descripción y valoración se analizan los datos; y es inductiva, porque se comienza con interrogantes y preguntas vagas y se busca explorar y describir el fenómeno a estudiar, en este caso el sector de la salud en Posadas Misiones.

Se eligió el método de estudio de tipo cualitativo, debido a que el mismo permite ser flexible al modificar la muestra o las fuentes de recolección de información en etapas posteriores, como así también las preguntas y la hipótesis pueden ser desarrolladas en cualquier etapa del estudio. Al mismo tiempo, este método “proporciona profundidad a los datos, dispersión, riqueza interpretativa, contextualización del ambiente o entorno, detalles y experiencias únicas.” (Hernández Sampieri, et al., 2014, p. 16). Es por ello que es el método que mejor responde a las preguntas de esta investigación, ya que se busca indagar sobre la existencia de factores fundamentales entre los actores del sector (Taylor y Bogdan, 1992; Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010).

Además, se optó por la técnica de Estudios de caso, ya que la misma busca estudiar sucesos, acontecimientos o situaciones particulares y cómo son percibidos determinados hechos sociales. Es el tratamiento global/ holístico de un problema, contenido proceso o fenómeno en el que se centra todo el foco de atención investigativa, ya se trate de un individuo, grupo organización institución o pequeña comunidad. “Como método -destaca Hugo Cerdá- el estudio de casos examina y analiza con mucha profundidad la interacción de factores producen un cambio crecimiento o desarrollo de los casos estudiados”(Cerdá in Ander Egg, E.; 2003:313). Utiliza generalmente un enfoque longitudinal o genético durante un periodo de tiempo y lugar determinado.

Para Exequiel Ander Egg hay tres tipos de estudios de casos: a) caso típico: supone y exige tener suficientes conocimientos e información de una realidad de la que forma parte el caso como uno más que sea característico, típico o representativo de un grupo de casos. Puede ser un solo caso. b) casos opuestos: de individuos, características, organizaciones o grupos y busca situaciones contrapuestas u opuestas. Deben ser como mínimo dos casos, y; c) marginales o paradigmáticos: son casos atípicos o desvíos de lo estándar. Puede estudiarse un solo caso (p. 315).

Por su parte, según Rosa Cifuentes (2011) también hay tres tipos de estudios de casos: a) **descriptivos** (detalla el fenómeno, suele relacionarse con prácticas innovadoras), b) **interpretativos** (permiten hacer formulaciones, recoger y conocer información sobre la

temática, se suele usar para diferentes grupos sociales) y, c) **evaluativos** (explican y emiten afirmaciones o juicios sobre un fenómeno estudiado. Se suele usar en educación y en sociología. (pp. 49-50).

Muestra o Universo de Informantes

Es necesario hacer hincapié en que, en una investigación cualitativa, no se define el campo o se lo acota de forma definitiva en sus comienzos, sino que la unidad de análisis, llámese sujetos y/o campo de estudio se verán modificados o con incorporaciones de nuevas unidades a lo largo de la investigación ya que es la consecuencia del desarrollo de un estudio cualitativo (Guber, 2004).

Esto se debe a que, este tipo de enfoque y su proceso, tienen una secuencia variable, depende de cada estudio y de su grado de complejidad, por lo tanto, la flexibilidad es crucial, “los planteamientos y herramientas siempre son susceptibles de ser modificados, ya que se encuentran en constante evolución, influyen la subjetividad, las emociones y experiencias individuales y grupales de los sujetos” (Hernández Sampieri, et al., 2006; p. 66).

Aunque siguiendo la propuesta de los autores Taylor y Bogdan (1992) se aplicó muestreo teórico porque se elige el caso de estudio conscientemente donde la elección de los sujetos a entrevistar han sido previamente seleccionados, es decir deliberadamente, considerando el porqué de cada uno, tal como sugieren Miles y Huberman (como se citó en Taylor y Bogdan, 1992); se buscó que en la selección de cada sujeto se logre responder a las preguntas de investigación de forma eficiente y representativa (Maxwell, 1996).

Se definió la unidad de análisis y los límites que según Ander Egg (2011), en toda formulación del problema es necesario delimitar tiempo y espacio; es por ello que la investigación es de tipo estudio de casos: los actores de la Salud de la ciudad de Posadas y la existencia en ellos de la necesidad de inversión y el acceso a financiamiento.

El tiempo de análisis de la investigación está delimitado por el periodo julio de 2022 a septiembre de 2023. Esta decisión se tomó porque es justamente en ese momento en el que las empresas se encontraban con la necesidad de acceder a financiamiento para sus

decisiones de inversión y además era un buen momento en el sistema financiero en términos de líneas con tasas bonificadas por parte del estado nacional a las cuales adhirieron la mayoría de las entidades bancarias del país. Esta situación coyuntural permitió que esta tesis se base en casos reales y en línea con la problemática actual del sector salud logrando la obtención de datos útiles para el desarrollo de la investigación.

A través del acceso a la plataforma online Monitor Sectorial de Claves Información Competitiva, se pudo obtener acceso a la base de datos del sector salud para identificar a los actores que conforman la actividad, de esta manera se pudo observar la existencia de una población amplia y heterogénea, que da cuenta de 501 actores entre personas físicas y jurídicas que componen la cadena de valor objeto de estudio. A esta cifra luego y a efectos de acotar la diversidad de la cantidad de actores, se la delimitó en términos de actividad y zona geográfica, quedando el enfoque centrado en empresas de diagnóstico por imágenes, laboratorio de análisis clínicos y sanatorios de la ciudad de Posadas.

En relación a la elección de los informantes cabe mencionar que no fue aleatoria, sino que se eligió a aquellos actores que eran parte de la realidad del sector y que además se mostraron, aunque en forma anónima, interesados en ser parte de dicha investigación (Guber, 2005).

Es así que los entrevistados debieron pertenecer a los actores colectivos del sector, es decir sanatorios, laboratorios de análisis clínicos y empresas de diagnóstico por imágenes. A su vez, los informantes tenían que estar identificados en la base de datos como “proveedores de Congresos y Convenciones”, esta decisión no es caprichosa, sino que se fundamenta que en la caracterización del sector se pudo observar que la mayor cantidad de eventos registrados y validados por el Observatorio Económico de Turismo de Reuniones anualmente corresponden a esta característica.

De esta manera la muestra estuvo definida por los siguientes actores: Sanatorio privado, Laboratorio de análisis clínicos de alta y baja complejidad y una empresa prestadora de servicios de diagnóstico por imágenes que a su vez presta sus servicios en los principales Sanatorios de la ciudad de Posadas.

Informantes Claves

Una vez identificados los actores colectivos se procedió a identificar a los informantes a entrevistar y para ello se tuvieron en cuenta los siguientes criterios de selección:

Según la continuidad de la relación que se estableció con cada uno de ellos (Guber, 2004), se accedió a algunos informantes ocasionales quienes proporcionaron información en encuentros programados como es el caso del Licenciado Ariel Cott, Gerente de IAMIP Medisur y otros referentes, mandos medios de las empresas objeto de estudio para acceder a mayor información y nivel de detalle.

A su vez se buscó que los informantes centrales pertenezcan a las franjas dominantes de la actividad estudiada (Guber, 2004) como ser propietarios de las empresas elegidas. Esta decisión se debió a que se buscó obtener información primaria de los principales actores claves del sector, con la finalidad de investigar los aspectos fundamentales de acceso al financiamiento en el sector. Esta selección fue deliberada, fueron un total de 3 (tres) informantes que accedieron a ser entrevistados de forma anónima manteniendo reserva del nombre de la empresa y de ellos mismos.

Para finalizar se debe agregar que la selección de los actores también dependió de la permisividad o rechazo de los sujetos para acceder a las entrevistas (Guber, 2004; Taylor y Bogdan 1992; Hernández Sampieri et al., 2010), ya que originariamente se estuvieron por sumar otros informantes que luego finalmente, por diversos motivos, no pudieron ser parte de la investigación.

Métodos de Recolección

Para tratar de evitar el sesgo del informante (Maxwell, 1996) se propuso recolectar los datos a través de un relevamiento de información mixta (Maxwell, 1996; Taylor y Bogdan, 1992): entrevistas en profundidad y técnicas de análisis de documentación a través de fuentes secundarias, pero a éstas se sumaron las notas registradas llevadas adelante durante la etapa previa al trabajo de campo por medio de la observación (Taylor y Bodgan, 1992).

Análisis de Fuentes secundarias

Estas fueron utilizadas para obtener los datos necesarios que permitieron caracterizar al sector bajo estudio mostrado en el capítulo anterior. Para ello se realizó un relevamiento de información documental y estadística a través de distintas fuentes como ser:

Artículos periodísticos de distintos medios: se relevaron fuentes que abarcan desde el año 2016 hasta finales del año 2023 para poder dar un marco mayor de referencia al contexto de surgimiento del sector.

Análisis de bases de datos: se pudo acceder a la base de datos de Claves Información Competitiva, es decir empresas que forman parte del Sector.

Infografía elaborada por la propia consultora del tesista, Gestión y Tendencias: esta ha sido útil para analizar la evolución en cifras del sector y elaborar los cuadros comparativos que dan cuenta del crecimiento del sector, todo ello ha servido para fundamentar toda la investigación.

Los anuarios estadísticos e informes del Fundación Observatorio Pyme: con información sobre Pymes industriales se logró identificar el conocimiento sobre fuentes de financiamiento del sector.

Nómina de las distintas líneas de financiamiento obtenidas desde las páginas web del Ministerio de Producción de la Nación y del Fondo de Crédito de Misiones, contribuyeron en la obtención de información actualizada sobre las líneas vigentes.

Entrevistas a informantes claves: por medio de los discursos de los referentes del sector se pudo recabar la información necesaria para poder entender las necesidades reales de financiamiento del sector, los inconvenientes y limitantes encontradas y las decisiones tomadas.

Diseño de las Entrevistas

Una vez realizada la caracterización se procedió a elaborar las guías para las entrevistas que fueron realizadas, presencialmente en las empresas.

Se realizó una guía de preguntas, utilizando preguntas descriptivas y explicativas para solicitarles hablar de sus puntos de vista sobre un tema, opiniones, conflictos, etc. También se realizaron preguntas hipotéticas, ya que son necesarias para no tener una

imagen parcial; preguntas contratistas, ejemplificaciones y experienciales.

Fueron entrevistas no dirigidas, esta decisión se debió a que según Guber (2004) son necesarias porque permiten dar cuenta el modo en que los informantes conciben el sector analizado, y también poder observar las actitudes, valores y formas de pensar de los entrevistados, a veces inaccesibles por otras vías. (Sabino, 1992)

Con respecto a los interrogantes se buscó ahondar sobre la realidad empresarial y del sector, las necesidades de inversión, la situación coyuntural, qué tipo de vínculos tiene con las entidades bancarias, conocimiento sobre las SGR, perfiles crediticios, puntos en común y características distintivas en la gestión empresarial, etc.

Todas las preguntas se agruparon en las mismas categorías y estas responden a los aspectos fundamentales a investigar: necesidades de financiamiento y posibilidades de acceso a alternativas viables para el sector.

Para poder realizar el análisis primero se desgravaron y transcribieron las entrevistas agrupando las respuestas según las categorías y los grupos.

Luego se procedió al análisis de resultados, es decir a la interpretación de la producción de los datos, ya sean interpretados de forma directa y manifiesta según el contenido expresado, se analizó qué se dijo (Andréu Abela, 2000).

RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

Contextualización

Lo que se presenta a continuación es producto de la actividad profesional del tesista y en calidad de asesor externo de las empresas del sector salud. A efectos de la presente tesis se accedió a entrevistar a propietarios de las mismas con la finalidad de indagar sobre la experiencia que tuvieron en el proceso de obtención del aval de Garantizar SGR.

A continuación, se enumeran los rubros de las empresas y se simbolizan con una letra mayúscula a cada una para preservar la identidad de las mismas y confidencialidad de la información interna que aportaron.

- Laboratorio de análisis clínicos (empresa A)
- Diagnóstico por imágenes (empresa B)
- Sanatorio (empresa C)

En los tres casos se trata de empresas con una antigüedad de más de 20 años en el mercado y líderes en sus respectivos rubros. Son Pymes familiares y los propietarios de estas empresas además de un vínculo comercial mantienen un lazo de amistad. Además, también cabe mencionar que tanto el laboratorio de análisis clínicos (empresa A) como la empresa de diagnóstico por imágenes (empresa B) tienen sedes dentro del sanatorio (empresa C).

Las empresas objeto de estudio denotan una muy buena situación económica y financiera, ya que, a partir de la información de sus propios balances, se evidenciaron indicadores positivos de solvencia patrimonial, rentabilidad, endeudamiento, liquidez y apalancamiento financiero.

Accedieron a los avales durante el año 2022, con tasas que fueron desde el 42% a 60 meses para la línea de proyectos de inversión y a tasa del 50% a 36 meses para la línea de capital de trabajo.

Es importante destacar que la relación del destino de los fondos está directamente vinculada con la actividad principal de las empresas, debido a que en todos los casos las inversiones estuvieron direccionadas a la adquisición de equipamiento y a las obras de adecuación de las instalaciones.

Las empresas A y B utilizaron el aval para la adquisición de equipamiento, como ser: Citómetro de flujo (empresa A), y Resonador Magnético (empresa B) En el caso del Sanatorio (empresa C) el financiamiento estuvo destinado a obras de infraestructura para ampliar sus instalaciones.

Estas Pymes además de las líneas de proyecto de inversión y capital de trabajo en algunos casos accedieron a garantías financieras de cheques de pago diferido propios aplicables a la monetización de facturas a cobrar y también de cheques de pago diferido de terceros para monetizar las cuentas a cobrar de las empresas.

Todas estas Pymes se vieron beneficiadas en acceso al financiamiento con tasas fijas y a mediano plazo en un contexto complicado para las finanzas de las empresas y en especial desde el punto de vista crediticio con una inflación proyectada alta que genera incremento en las tasas de interés.

En todos los casos la entidad bancaria que monetizó las operaciones fue el Banco Nación mediante su sede central en Posadas. En este sentido, es oportuno destacar que si bien muchas de las empresas que recibieron el Aval operaban además del BNA con otros bancos locales como, por ejemplo, Banco Macro, ICBC y Santander Río, estos finalmente no ofrecían tasas lo suficientemente atractivas para que el cliente los eligiera como ente monetizador.

Otro aspecto a destacar y, desde la óptica profesional del tesista, es el referido al desconocimiento sobre la utilidad que pueda brindar una SGR, tanto en las entidades bancarias locales (de Posadas y del interior de la provincia de Misiones) que no advierten la posibilidad de aumentar su cartera de clientes, como así también en el ambiente empresarial, ignorando la existencia de una herramienta para acceder a beneficios bancarios a bajo costo. Situación muy clara que se evidenció en las varias entrevistas personales con empresarios y con ejecutivos de las entidades bancarias al momento de gestionar las solicitudes.

Entrevistas a Propietarios

Seguidamente se presentan a los propietarios de las empresas A, B y C.

Carlos, empresa A

Fabio, empresa B

Roberto, empresa C

Carlos, empresa A, Laboratorio de Análisis Clínicos

“En nuestro caso, la experiencia con la SGR fue en términos generales muy positiva. Al principio fue un poco engorroso preparar los papeles porque nos agarró en una época en la que estábamos administrativamente con cierre de Balance y Ganancias y funcionalmente con mucha demanda de pacientes en el laboratorio. Estos aspectos demoraron la preparación del proyecto y el armado del legajo según el check list de la

SGR, lo que supuestamente debería formalizarse en 20 días, nos llevó casi 60. Después otra cuestión que también demoró la monetización fue la actualización de la carpeta en el Banco Nación, que por más que somos clientes hace bastante tiempo, para que la SGR pueda emitir el Aval teníamos que actualizar la carpeta en el Banco para que nos califiquen crediticiamente, esto hizo que tuviéramos que hacer una nueva carpeta, casi la misma que presentamos a la SGR tuvimos que hacer para el Banco, es decir doble trabajo, pero bueno al tratarse de dos entidades diferentes tuvimos que hacerlo. Luego una vez que el BNA nos calificó (demoraron unos 20 días más) ahí recién ellos comunican a la SGR que el cliente está en condiciones de acceder a la monetización y en ese momento proceden con comunicaciones internas para la instrumentación de la operación.

En términos de costos la verdad es que entrar al Banco con el Aval de la SGR nos facilita el acceso a tasas que si hubiéramos ido de manera directa hubiesen sido más altas. Incluyendo las comisiones de la SGR, gastos administrativos y honorarios del consultor, esta solicitud nos arroja un costo financiero total más atractivo que los debemos soportar si accedemos a los bancos de la plaza local.

Otra cuestión que tuvimos que sortear fue la del mantenimiento del precio del proveedor porque como se iba demorando la monetización, a medida que pasaba el tiempo el valor del equipo estaba sujeto a actualización, finalmente para que nos mantuviera la oferta tuvimos que hacer un anticipo con aportes propios a efectos de señalar la transacción.

Fabio, Empresa B, Diagnóstico por Imágenes

La primera vez que me comentaste sobre las SGR, te tengo que reconocer que me generaba cierto temor porque no conocía sobre el tema y además que no había hasta el momento ninguna oficina física acá en Posadas, se enviaba todo a Bs. As. A medida que nos interiorizábamos mi socio y yo un poco más sobre el tema, llego un momento en el que terminamos accediendo porque por un lado con vos ya habíamos ejecutado otros proyectos de la empresa (estudios de mercado y calidad) que los cubrimos en parte con ANR de la Sepyme de Nación y no tuvimos ni un inconveniente con esa entidad y por otro lado, además como se trataba de monetizar con el BNA, en el cual somos clientes hace

tiempo porque todo lo que sea Pami lo manejamos con esa cuenta y la SGR con la que monetizamos pertenece al grupo Nación, entonces por ese lado también nos quedamos más tranquilos como para avanzar con las gestiones.

En cuanto al destino de la inversión en ese momento teníamos dos proyectos en carpeta, uno era el de la construcción de nuestra propia sede y el otro la adquisición de un nuevo resonador de última tecnología. Ambas cosas iban de la mano porque el resonador lo íbamos a instalar en la nueva sede y para ello la planta baja tenía que estar terminada para que lo pudiéramos ubicar ahí. Como la construcción ya la habíamos iniciado en parte con fondos propios y en parte con préstamo en banco privado entonces ya había un avance un poco lento pero avance al fin. Así fue que decidimos con Héctor (socio de Fabio) utilizar la opción de financiamiento vía la SGR para la compra del resonador.

En términos de costos del financiamiento la verdad que una vez que monetizamos el crédito corroboramos que es mucho menor que acceder al banco en forma directa, no nos llevamos ninguna sorpresa en ese sentido y además que para el pago de la comisión de la SGR nos dieron la posibilidad de pagar con cheques a plazos diferidos, entonces ahí también tuvimos un margen de apalancamiento.

La cuestión de armar la carpeta y si es un poco engorroso pero es la misma situación siempre que quieres acceder a créditos con los bancos, en ese sentido hay que destacar que en el caso de la SGR tienen un check list más reducido que los bancos y también son más expeditivos, la monetización se termina demorando más por los tiempos del banco que por los de la SGR, al menos nuestra experiencia fue esa.

Roberto, empresa C, Sanatorio

En términos generales históricamente la posibilidad de acceso a crédito fue complicado en nuestra actividad, principalmente por el tema de las garantías, ninguna entidad financiera va a hipotecar un sanatorio entonces en ese sentido somos más riesgosos para los bancos que empresas de otros sectores de actividad. Es ahí que cuando nos visitaste por primera vez con este tema de las SGR la verdad es que nos vino como anillo al dedo porque justo estábamos en proceso de ampliación y reformas del sanatorio y estábamos

financiando gran parte con recursos propios.

Como vos mismo sabes nuestros principales ingresos son los que provienen de IPS y las prepagas, el grueso representa IPS, pero también son los que nos pagan a plazos más extensos, entonces eso nos provoca un descalce en términos de cobranzas y pagos y cuando tenemos que afrontar inversiones de este tipo se nos complica hacerlo exclusivamente con aportes propios y si a eso le agregas que hoy con la coyuntura actual si vas al banco accedes a crédito a tasas muy onerosas, entonces se dificulta por todos lados. Es en este sentido que vimos una oportunidad de acceder mediante la SGR a financiamiento más barato que con los bancos, además que aparte del crédito a nosotros nos vino bien la operatoria de cheques de pago diferido, que al negociar la SGR esos cheques en el mercado de capitales nos representa un atractivo en tasas de descuento de esos cheques como también en los plazos.

El armado de la carpeta en nuestro caso no fue muy complicado porque pusimos una persona de Administración exclusivamente para que colabore con vos en toda la documentación que necesitabas y además al Contador que nos dictamina el balance y los aspectos impositivos también le instruimos para que vaya facilitándote todo lo requerido. Así que yo diría que los plazos hasta que se produjo la monetización fueron los normales en este tipo de operatorias.

A modo de reflexión e interpretación de las entrevistas cabe mencionar los siguientes aspectos:

Las empresas tenían un importante desconocimiento respecto a las SGR y comenzaron a involucrarse a partir de la recomendación del tesista en carácter de asesor externo.

Las características de tasas y plazos resultaron atractivas para afrontar la operación con la SGR.

En todos los casos las empresas pusieron a disposición un integrante de la administración para que colaborara en el armado de los legajos, lo cual permitió ganar tiempos en los plazos de presentación.

La entidad bancaria para monetizar los créditos fue el Banco de la Nación Argentina,

(BNA) entidad que se empezó a beneficiar en su cartera de clientes Pymes con la aparición de operaciones de crédito originadas mediante la actuación de las SGR.

La burocracia que caracteriza al BNA en la actualización de los legajos se vio reducida a partir de los acuerdos internos de colaboración entre SGR y el Banco.

Las situaciones particulares se evidencian en el destino de los fondos que cada empresa eligió, en 2 casos fue para equipamiento y en 1 caso para obra física e instalaciones.

Los proveedores destinatarios de las acreencias tomaron conocimiento de las SGR a partir de estas operaciones.

PROPUESTA: LAS SGR FRENTE A OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA PYMES DE SALUD DE POSADAS, MISIONES

En este apartado se analiza el objetivo general de la tesis y el último objetivo específico vinculado con propuestas de agregación de valor en el uso de instrumentos de financiación por parte de los empresarios Pymes del sector Salud de Posadas, Misiones en sus decisiones de inversión.

Asimismo, se hará la contrastación de la hipótesis “A partir de la difícil situación actual del sector salud de la ciudad de Posadas, Provincia de Misiones, las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) son consideradas una alternativa válida como instrumento de financiación por parte del empresario local en sus decisiones de inversión”

A los efectos mencionados, seguidamente se presenta la matriz FODA y las estrategias resultantes.

Análisis estratégico FODA de las SGR para las Pymes de salud

En base a las fuentes secundarias y las entrevistas realizadas, se presenta el siguiente análisis mediante una matriz FODA.

Tabla 4 FODA

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
-------------------	----------------------	--------------------	-----------------

Mejor score de las Pymes de salud vs Pymes de otros sectores.	Incremento de líneas de financiamiento con tasas subsidiadas por parte del estado nacional.	Disminución del apalancamiento financiero por demoras en las cobranzas.	Crisis económica que afecta los costos, la inversión y la rentabilidad de las empresas (inflación, tipo de cambio y paritarias)
Indicadores positivos de liquidez, solvencia y endeudamiento.	Aumento de la participación de las SGR en el otorgamiento de avales.	Inadecuada cantidad y calidad de garantías de las Pymes de salud.	Limites en la emisión de avales como consecuencia de la mayor demanda de financiamiento de las Pymes.
Niveles de facturación satisfactorios	El incremento de la capacidad prestable del sistema financiero beneficia las inversiones de las Pymes de salud.	Desventaja competitiva de las Pymes de salud en la reciprocidad exigida por los bancos para el acceso a líneas de financiamiento con tasas subsidiadas.	Nuevas formas de presentación de enfermedades que requieren adaptación de los servicios y mayores inversiones en la transformación digital.
Posibilidad de acceder a los avales de SGR con fianza personal y a sola firma.	Acceso al mercado de capitales para la negociación de cheques electrónicos avalados por SGR.	Líneas de financiamiento tradicionales de las entidades bancarias con alto costo financiero total.	Incongruencias entre los ejes temáticos de las líneas de financiamiento del estado y las necesidades reales de las Pymes.

Sin antecedentes negativos en los últimos 24 meses en el sistema financiero y ante obligaciones impositivas y previsionales.	Ventaja competitiva de las Pymes de salud para el cumplimiento de requisitos de documentación y para la obtención del cupo de líneas subsidiadas.	Inequidad en la distribución territorial de los cupos de los bancos en las licitaciones de financiamiento con tasas bonificadas.	la definición de los potenciales beneficiarios y el diseño de los mecanismos de acceso a estos instrumentos es burocrático y desestimulante para las empresas más pequeñas.
--	---	--	---

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas

Estrategias resultantes para las Pymes de Salud

A continuación, se enumeran las estrategias resultantes del FODA para aplicación de las Pymes de Salud:

Solicitar avales de SGR para el acceso a nuevas líneas de financiamiento con tasas subsidiadas por el estado nacional.

Actualizar los legajos en las entidades bancarias aprovechando el score (perfil crediticio), los indicadores positivos de solvencia, liquidez y endeudamiento a efectos de monetizar el crédito solicitado.

Destinar los nuevos fondos a las inversiones en adaptación de los servicios y la transformación digital de la empresa para obtener ingresos que permitan mejorar el apalancamiento financiero.

Ante la inadecuada cantidad y calidad de garantías propias de la empresa, presentar Manifestaciones de Bienes de los socios que expongan suficiente solvencia patrimonial y permita obtener el aval de la SGR en operaciones a sola firma y con fianza personal de los socios.

El aval de la SGR ofrece una alternativa superadora frente a las líneas de financiamiento de la banca tradicional mejorando tasas, plazos y costo financiero total.

Visualizar en detalle las características de los ejes temáticos de las líneas del estado

nacional para corroborar que estén acordes a las necesidades reales de inversión.

Verificar que el perfil de la empresa corresponde con los requisitos exigidos para ser considerado beneficiario de la línea de financiamiento.

Reducir el impacto burocrático de la gestión operativa del financiamiento.

Proponer a los bancos la nómina de personal de la empresa para el pago de los sueldos a efectos de mejorar la reciprocidad comercial y obtener acceso a líneas de financiamiento subsidiadas.

Utilizar los avales de las SGR para la negociación de cheques electrónicos en el mercado de capitales con mejores condiciones que en el mercado bancario tradicional.

Mantener comunicación fluida con los consultores y referentes de las SGR para estar actualizados sobre las novedades del sector financiero.

Capacitar a sus equipos profesionales y administrativos en el funcionamiento de las SGR y las distintas alternativas de asistencia financiera y comercial.

Entablar contacto con la Cámara de Sociedades y Fondos de Garantías que nuclea a todas las SGR que funcionan en el país.

A partir del análisis FODA y de las estratégicas derivadas del mismo es posible afirmar que las Sociedades de Garantías Recíprocas constituyen una alternativa superadora como instrumento de financiación para las Pymes de Salud de Posadas Misiones.

CONCLUSIONES

El trabajo llevado a cabo para culminar esta tesis, se enfocó en el propósito de confirmar las apreciaciones que desde diversos ámbitos se expresan acerca de las SGR en Posadas Misiones, y en especial en las empresas de Salud. Pero es con la aplicación de conocimiento teórico y herramientas metodológicas que se obtuvo una aproximación más certera y acorde con una visión profesional para aplicar a las organizaciones de salud.

Cabe destacar que se ha logrado alcanzar los objetivos propuestos. En principio, se llevó adelante por medio del análisis de antecedentes y de las entrevistas realizadas la caracterización del sector. Luego se pudo identificar, entre otros aspectos, el perfil crediticio de las Pymes de salud y conocer las distintas fuentes de financiamiento disponibles para las mismas.

También se pudo identificar las necesidades reales de financiamiento de las empresas y las posibilidades de acceso según sus características de solvencia patrimonial, niveles de endeudamiento, situación económica financiera y garantías disponibles.

Asimismo, se pudo establecer las líneas de financiamiento disponibles y los requisitos formales de las SGR para que las empresas objeto de la presente tesis puedan aplicar al financiamiento según sus necesidades de inversión.

Sumado a esto, también se indagó sobre los requisitos no formales para dilucidar los inconvenientes que se suscitan al momento de preparar los legajos para las solicitudes. Esto evidenció entre otros aspectos la demora en los plazos de presentación y la interacción entre Banco y SGR para sanear esa brecha temporaria.

Por otra parte, en la investigación y a raíz de las entrevistas con los ejecutivos de los bancos y la SGR se logró identificar el potencial del sistema avalado de garantías en las empresas de salud, que como se mencionó en gran parte de este documento siempre fueron las que más relegadas estuvieron para el acceso a financiamiento.

Es importante destacar que a raíz del contexto actual los entrevistados han manifestado ver una oportunidad para sus decisiones de inversión, accediendo a los avales de las SGR a efectos de lograr mejores condiciones de tasas y plazos en las solicitudes bancarias además

de un bajo costo financiero de toda la operación.

Todo lo mencionado anteriormente evidencia la necesidad de estimular el desarrollo de las SGR para las Pymes de salud mediante líneas de financiamiento con requisitos simplificados. Lo cual resultaría altamente provechoso tanto para los inversores (socios protectores) como para los destinatarios del financiamiento (socios partícipes), generando una nueva herramienta de fondeo con tasas competitivas y mayores plazos. En síntesis, se debe considerar a las SGR como un valioso puente entre las Pymes y las entidades financieras.

Finalmente, se considera que esta investigación será el punto de partida para difundir las Sociedades de Garantías Recíprocas en el universo de Pymes de salud de la provincia de Misiones.

Además, teniendo en cuenta la crítica situación económica imperante en el país, que dificulta de manera importante el acceso a financiamiento, las SGR más allá de una opción se constituyen en una alternativa necesaria en la coyuntura actual.

Como consecuencia del trabajo, la hipótesis planteada en esta tesis queda confirmada a partir de las ventajas que ofrecen las SGR para el acceso al financiamiento para las Pymes del sector Salud.

BIBLIOGRAFÍA

Agüero, J. O. (2015). Administración financiera de empresas. Posadas. EdUNaM, Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones. (1ra. Edición especial).

Agüero, J. O. (2015). Cuestiones fundamentales de Finanzas. Posadas. EdUNaM, Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones. (1ra. Edición especial).

Ander Egg, Exequiel (2003): Métodos y técnicas de investigación social IV. Técnicas para la recogida de datos e información. Lumen. Argentina. Pp. 267.

Andrade Espinoza, S. (2006). Diccionario de finanzas, economía y contabilidad. Editorial Lucero. Lima. Perú.

Andréu Abela, J. (2000). Las técnicas de análisis de contenido: una revisión actualizada. Fundación Centro Estudios Andaluces, Universidad de Granada, v.10, n. 2, p. 1-34.

Banzas, A. (2015), Sociedad de Garantía Recíproca. Una herramienta para el desarrollo del crédito Pyme. Documento de trabajo N° 6, octubre 2015. CEFID-AR (Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina), CABA, Buenos Aires. (<http://www.cefidar.org.ar/>).

Besil, A. (2001). Microeconomía básica. Editorial Eudene. Resistencia, Chaco.

Bleger, L. y Rozenwurcel, G. (1997). El sistema bancario argentino en los noventa: de la profundización financiera a la crisis sistémica, en revista Desarrollo Económico, núm. 146, vol. 37, Buenos Aires

Briozzo, A. y Vigier, H. (2006). La estructura de financiamiento PYME. Una revisión del pasado y presente. https://mpira.ub.uni-muenchen.de/5894/1/MPRA_paper_5894.pdf

Cavedo, C. y Leiblich, M. (2015). Pensar el Futuro -Construcción y Desarrollo – 2016-2025. Informe Salud. Serie N°26 del Área de Pensamiento Estratégico. (pp.1-41)

Drucker, P. (1975). *La gerencia. Tareas, responsabilidades y prácticas*. Editorial El Ateneo. Buenos Aires.

Drucker, P. (2008). “Hacia la nueva organización” en Drucker, P. y otros autores. *Innovar la organización empresarial*. Editorial Deusto. Barcelona. (pp. 7-14)

Di Ciano, M. (2016-17). *Pymes. Rol en la economía nacional y características particulares de funcionamiento. La Pequeña y Mediana Empresa*. ADUBA.org.ar (Asociación de docentes de la UBA). CABA. Buenos Aires.

Guber Rosana (2004). *El Salvaje Metropolitano. Reconstrucción del Conocimiento Social en el Trabajo de campo*. Buenos Aires Argentina. Paidós

Hernández Sampieri r., Fernández Collado c., Baptista lucio p., (2006). *Metodología de la investigación*. México. McGraw-Hill Interamericana.

Kotler, P. (2011). *El marketing según Kotler. Cómo crear, ganar y dominar los mercados*. Editorial Paidós. España.

Kotler, P. (2003). *Los 80 conceptos esenciales de marketing. De la A a la Z*. Pearson Educación. España.

Mason, Colin y Richard Harrison (1993). *Strategies for Expanding the Informal Venture Capital Market*, *International Small Business Journal*, Vol. 11, No. 4.

Mochón Morcillo, F. y Beker, V.A. (1999). *Economía: Principios y aplicaciones*. Editorial McGraw-Hill. Madrid.

Piris, C.A. y Glibolta Landriel, V. (2015). *La empresa en el Código Civil y Comercial Argentino*.

Ponce, M.G. (2022) Trabajo Final de Especialización “Alternativas de financiamiento para PYMES en Argentina, la utilización del Mercado de Capitales”
Revista de la Facultad de Ciencias Económicas. UNNE, N° 14. Corrientes.

Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Caracas: Panapo.

Silvera, L. (2017). Tesis “La situación actual de las Pymes”, Universidad Católica de Cuyo, Sede San Luis.

Taylor s.j y Bogdan r (1992). La Observación participante preparación del trabajo de campo. En S.J. Taylor y R. Bogdan (Ed.) *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. (pp. 31-50). España, Paidós.

Vítolo, D. (1998). *Iniciación en el estudio del derecho mercantil y la empresa*. Editorial Ad Hoc. Buenos Aires.

Kravets, H. (2000). Las Pymes y sus posibilidades de acceso al financiamiento. VI Congreso de Pequeña y Mediana Empresa. Buenos Aires. 21 y 22 de Setiembre de 2000.

Kulfas, M. (2017). *Políticas e instituciones de apoyo a Pymes en la Argentina 2000-2015*. CEPAL. Buenos Aires.

FIX SCR (FITCH Rating) (2018). Informe Especial: “Sociedades de Garantía Recíproca- SGR- Informe de actualización. Escenario 2017- 2018. Buenos Aires.

Manzanal, R. (2017). *El sistema de SGR en Argentina: historia, actualidad y perspectiva*. Escuela de Economía y negocios. Centro Pyme. Universidad Nacional de San Martín. Buenos Aires.

(CEDEX, Buenos Aires, www.palermo.edu/cedex): “Las Pymes argentinas; realidades y perspectivas”).

Fundación Observatorio Pymes (2022). “Informe sobre Pymes Industriales”

MILESSl, Juan José. Algo sobre sociedades de garantía recíproca. Ejecutivos de finanzas. XVI Congreso del IAEF. Año XIV N° 156. Junio 1999.

Ohring, Herr E.; Becedas Gonzalez, Eloy; Llorens Urrutia, Juan L.; Pombo Gonzalez, Pablo. Comentarios Kravetz; Bienstein. *Financiamiento a PyMEs y Otros Sistemas de Garantía*. S.G.R. BID .

Perez, Carolina, tesis de Maestría “La creación de valor aplicada como estrategia de gestión para las Pymes comerciales minoristas del sector informático de la ciudad de Posadas”. 2017

Porto, José Manuel. Alternativas de Financiación e Inversión. Librería Editorial Osmar D. Buyatti. Edición Octubre 2000.

Prat, M. tesis de Maestría sobre Finanzas “Inclusión financiera Pyme” (2019)

Crédito de la línea LIP para inversión productiva.
<https://www.argentina.gob.ar/servicio/solicitar-un-credito-de-la-linea-lip-para-inversion-productiva>.

Crédito para inversión productiva. <https://www.argentina.gob.ar/solicitar-creditos-para-inversion-productiva>

Créditos para inversión productiva. <https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Creditos>

Ley 24.467 (B.O. 28/3/95) <http://sepyme.gov.ar/funciones/ley24467.asp>. Reforma de la misma según la Ley 25.300. ./ Ley de MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) y Sociedades de Garantía Recíproca. Texto actualizado. ERREPAR. Práctica y Actividad Tributaria N° 338

Ley N°24.467 (marzo de 1995). Ley de la Pequeña y Mediana Empresa. www.infoleg.gob.ar.

Ley N°27.440 (mayo 2018) LEY DE FINANCIAMIENTO PRODUCTIVO Impulso al financiamiento de pymes. <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/310000-314999/310084/norma.htm>.

Ley N°25.300 (septiembre de 2000). Ley de Fomento a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa. www.infoleg.gob.ar.

Informe Julio 2022 Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca en Argentina Secretaria

de Industria y Desarrollo Productivo Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa.

Informe Julio 2022 Cámara de Sociedades y Fondos de Garantías

Informe Julio 2022 Líneas de Préstamos para Pymes con subsidio de tasas

Sitio web del Ministerio de Producción de Nación

Sitio web de Cámara de Sociedades y Fondos de Garantías

Sitio web del Fondo de Crédito Misiones

Sitio web de Claves Información Competitiva

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES**

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TESIS

1. **Identificación del material bibliográfico** [] Tesis Doctoral [] Tesis Magister

2. **Identificación del documento / autor**

Programa de posgrado	Maestría en Administración Estratégica de Negocios
-----------------------------	--

Área de conocimiento	Administración y Finanzas
-----------------------------	---------------------------

3. **Identificación Institucional**

Título	Sociedad de Garantías Recíprocas Como Instrumento de Financiamiento para Pymes de Salud de Posadas, Misiones.
---------------	---

Autor	Lucas Gabriel Solís
--------------	---------------------

Tipo y N° de documento	DNI 24.471.175
-------------------------------	----------------

Director	Liliana María Dieckow
-----------------	-----------------------

Tipo y N° de documento	DNI 22.870.632
-------------------------------	----------------

N° de páginas	115
----------------------	-----

Fecha de defensa: 12/12/2023

Fecha de entrega del archivo: 5/12/2023

4. **Información de acceso al documento**

Autorizo Publicación

[X] SI

[] NO

En la calidad de titular de los derechos de autor de la mencionada publicación, **autorizo** a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Misiones, a **publicar**, **sin resarcimiento de derechos de autor**, conforme a las condiciones arriba indicadas, en medio electrónico, en la red mundial de computadoras, en la biblioteca de la Facultad de

Ciencias Económicas y sitios en la que ésta última haya otorgado licencias, para fines de lecturas, impresión y/o descarga por Internet, **a título de divulgación de la producción científica generada por la Universidad**, a partir de la fecha.-

Se deslindará a la Facultad de Ciencias Económicas y a la Universidad Nacional de Misiones de toda responsabilidad legal que surgiera por reclamos de terceros que invoquen la autoría de la obra de tesis cuya publicación se efectúe. -

Además, se le informa que Ud. puede registrar su trabajo de investigación en el Registro de la Propiedad Intelectual, no siendo responsable la Universidad Nacional de Misiones y/o Facultad de Ciencias Económicas por la pérdida de los derechos de autor por falta de realización del trámite ante la autoridad pertinente. -

Asimismo, notificamos que para obtener el título de “Patente de Invención” es necesario presentar la solicitud de patente dentro del año de publicación o divulgación. (art. 5 Ley 24.481). -



Firma del Autor

Posadas, Misiones
Lugar

05 de diciembre de 2023
Fecha

ANEXOS

Guía de Preguntas de las entrevistas

- 1) ¿Qué tipo de plan o proyecto de inversión los puso ante la necesidad de afrontar un “problema de financiamiento”?
- 2) ¿En ese momento de necesidad conocían algunas fuentes de financiamiento vigentes en el medio local?
- 3) ¿Tenían alguna experiencia anterior en inversiones y sus problemas asociados al financiamiento del proyecto (P.ej. formalidades administrativas, montos límites, plazos, tasa de interés, garantías)?
- 4) ¿Tenían conocimiento de las SGR como vía de acceso a modalidades de financiamiento más ventajosas?
- 5) ¿Podría mencionar algunos requisitos exigidos por fuentes de financiamiento anteriores que les hayan resultado difíciles de cumplir? (requerimientos administrativos, documentación contable, garantías adicionales y otros)
- 6) ¿Conocen las características, requisitos y modo de funcionamiento de las SGR?
- 7) ¿En caso de conocer, sea por experiencia propia o acceso a información, puede opinar acerca de algunas ventajas o beneficios de la utilización de las SGR para acceder a financiamiento en relación a otras alternativas tradicionales brindadas por el sector bancario?
- 8) ¿Desde la óptica de una empresa PyME del sector salud y considerando especialmente el tipo de inversiones de mayor interés para su actividad principal, podría mencionar qué aspectos considera de mayor relevancia en el proceso de obtención de financiamiento de un proyecto de inversión? (P.ej. Tiempo de preparación de la documentación del proyecto, monto, plazo de pago, tasa de interés, plazo de monetización, garantías y otros)
- 9) ¿De acuerdo a su experiencia, considera que las SGR pueden considerarse como una fuente válida y conveniente para acceder al financiamiento de proyectos de inversión de Pymes del sector salud?

i

ii Modelo económico orientado a producir materias primas: agrícolas, ganaderas, mineras y extractivas. Rubén Lamas. La Barraca. Revista del pensamiento crítico. Buenos Aires (julio 2017) (p.16)

iii Sepyme - <http://www.sepyme.gob.ar/sepyme/institucional/>