



Contador Público

Proyecto de Trabajo Final de Graduación

***“ANÁLISIS DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PRIVADAS PARA
PYMES DE LA LOCALIDAD DE CORRIENTES EN EL AÑO 2019. CASO
TESTIGO: EMPRESA UNIPERSONAL SALTARÍN JUEGOS”.***

Alumna: Cynthia I. del Giorgio Torres

DNI: 25.892.251

Legajo: VCPB17255

2019

Introducción

En la presente investigación se describen las distintas opciones de financiamiento privadas a corto plazo para las pequeñas y medianas empresas (pymes), que existen en la provincia de Corrientes, Argentina. Evaluando sus ventajas y desventajas, con el fin de elegir la más conveniente para la pyme Saltarín Juegos, objeto de estudio; atendiendo aspectos particulares, contractuales, documentación y requisitos necesarios para acceder a cada una de ellas.

El financiamiento de mayor auge en estos dos últimos años, en una economía inestable como la presenciada en el país, es el *leasing* o arrendamiento financiero, que tiene como principal beneficio, entre otros, establecer que el bien recibido puede ser utilizado inmediatamente iniciando la generación de ingresos que le permitan afrontar el pago del canon.

Entre las entidades bancarias descritas en el cuerpo de la tesis, se observa, que el Banco de Corrientes, ofrece el sistema francés o de amortización, facilitando el pago a través de cuotas constantes a un plazo determinado. Además, toma como garantía el inventario de la empresa y el crédito ofrecido está destinado a toda actividad productiva de la Pyme.

Palabras clave

Modelo óptimo de financiamiento. Pymes. Financiamiento privadas. Riesgo Crediticio.

Abstract

This research describes the different short-term private financing options for small and medium-sized enterprises (SMEs) that exist in the province of Corrientes, Argentina. Evaluating its advantages and disadvantages, in order to choose the most suitable for SMEs Saltarín Games, object of study; It deals with particular aspects, contractual, documentation and requirements necessary to access each of them.

The financing of greatest boom in these last two years, in an unstable economy such as the one witnessed in the country, is the leasing or financial leasing, which has as its main benefit, among others, to establish that the good received can be used immediately starting the generation of income that allow you to pay the fee.

Among the banking entities described in the body of the thesis, it is observed that the Bank of Currents, offers the French or amortization system, facilitating the payment through constant installments to a fixed term. In addition, it takes as a guarantee the inventory of the company and the credit offered is intended for all productive activity of the SME.

Keywords

Optimal financing model. SMEs Private financing. Creditrisk.

Agradecimientos

Esta Tesis refleja el esfuerzo, el apoyo y las ideas de muchas personas que la hicieron posible.

A un amigo que ya no está, que con su infinita nobleza, me proporcionó tiempo y espacio, necesarios para adquirir los conocimientos que me permitieron cumplir este anhelo.

Vaya mi reconocimiento también a mis compañeros de estudio, que siempre se mostraron muy serviciales al otorgarme información relevante cuantas veces fueron necesarias.

Finalmente, mi más profundo agradecimiento a mi madre y a mi familia, que con todo el amor del mundo me han apoyado con fuerza e infinita paciencia para sobrellevar mis años de formación profesional y que esta tesis sea hoy una realidad.

Índice

Contenido

Introducción	2
Abstract	4
Agradecimientos	5
Índice.....	6
Índice de cuadros.....	9
Índice de figuras.....	10
Capítulo 1: Planteamiento del Problema.....	11
1.1 Objetivos	14
1.1.2 Objetivo general.	14
1.1.3 Objetivos específicos.....	14
Capítulo 2: Marco Teórico.....	15
2.1 Pymes.....	15
2.2 Financiación y créditos	18
2.3 PyMES en Argentina	19
2.4 Financiamiento Pymes	23
2.5 Financiamiento para Pymes en Argentina	24
2.6 Financiamiento a corto y largo plazo	26
2.7 Capital de trabajo	27

2.8 Tipos de Financiamiento.....	28
2.9 Mercado de Capitales.....	30
2.10 Fideicomisos Financieros	33
2.11 Contrato de Leasing	36
2.12 Financiamiento por medio de Inventarios.	37
2.13 Cheque de pago diferido.	42
2.14 Obligaciones Negociables pymes.	43
Capítulo 3: Metodología	45
3.1 Tipo de investigación.....	45
3.2 Diseño de investigación	46
3.3 Fuentes de información.....	46
3.4 Técnica de análisis.....	46
3.5 Tratamiento de variables.....	47
Capítulo 4: Estudio de caso.....	48
4.1 El Saltarín, Juegos	48
4.1.1 Misión	48
4.1.2 Visión.....	48
4.1.3 Valores	48
4.1.4 Ubicación.....	49
4.1.5 Propietario.....	49

4.1.6 Demanda	50
4.1.7 Principales proveedores	50
4.1.7 Instrumento de Diagnóstico.	51
4.2 Matriz FODA.....	51
4.2.1 Análisis Externo.....	52
4.2.2 Análisis interno	55
4.3 Conclusión diagnostica.....	56
Capítulo 5: Propuesta de aplicación	58
5.1 Plan estratégico para el desarrollo de la propuesta.....	58
5.2 Aspectos Impositivos de la Empresa Saltarín Juegos.....	59
5.3 Opciones de financiamiento privados en la Provincia de Corrientes	61
5.4 Análisis presupuestario.....	77
5.5 Flujo de fondos	79
5.6 Programa de actividades	81
Conclusión.....	82
Referencia Bibliográfica	85
Anexos.....	89

Índice de cuadros

Cuadro 1: Cantidad de empresas por habitantes 2015.....	19
Cuadro 2: Tratamiento de variables de estudio.....	43
Cuadro 3: Matriz FODA.....	48
Cuadro 4: comparativo de opciones de Crédito relevantes para la Pyme El Saltarín.....	69
Cuadro 5: Flujo de fondos.....	76
Cuadro 6: Diagrama de Gantt.....	78

Índice de figuras

Figura 1: Clasificación de las fuentes de financiamiento	20
Figura 2: Fuentes de Financiamiento según su rigen.....	26
Figura 3: Estructura de Financiamiento	33
Figura 4: Tabla de amortización. Simulador de crédito.....	76

Capítulo 1: Planteamiento del Problema

En base a la formación profesional obtenida hasta el momento en el área contable e impositiva y con el objetivo de dar muestra de ello, se lleva a cabo un trabajo final de graduación; modalidad en la cual se conducirá y documentará, desde un cuerpo teórico y metodológico y una problemática en particular.

Actualmente es innegable la incidencia de las pequeñas y medianas empresas (en adelante Pymes) en las economías de los países del mundo, inclusive en los más desarrollados.

Se trata de un gran número de empresas, que ocupan un papel relevante en la generación de empleo, con una gran flexibilidad para la adaptación a los cambios del mercado que contribuyen de una manera preponderante en el Producto Bruto Interno.

Ninguna nación está exenta del impacto económico-social de este segmento de empresas. Por ello su problemática se encuentra en el centro de la escena, habiéndose convertido con el transcurso del tiempo en un tema importante en las agendas, tanto de las organizaciones empresariales, como de gobernantes, políticos y economistas.

La importancia cuasi estructural de las Pymes se potencia en determinadas coyunturas. El tema no ha tomado mayor relevancia, al menos en la discusión pública, durante los últimos meses ante la severidad de la recesión y los problemas de empleo; en ese marco, ¿ha llegado el financiamiento a estas empresas de manera eficiente, para permitirles desarrollar su potencial al máximo? De ser así, tal vez las Pymes podrían amortiguar el efecto de las crisis, y aún más, convertirse en auténticos motores de desarrollo de las economías regionales. Así es como se aborda el tema central del trabajo: Análisis de

opciones de financiamiento privadas para Pymes de la localidad de Corrientes en el año 2019. Estudio de Caso: empresa unipersonal Saltarín Juegos.

Las pymes son formas determinadas de organización económica en actividades industriales y de servicios en las cuales el control y la producción, están en manos de una persona o un grupo que influyen decisivamente en el estilo de trabajo, conducción o manejo. Las condiciones particulares de funcionamiento de estas empresas las diferencian de las grandes debido a que cuentan con problemas de escala y menores niveles de productividad, lo cual redundando en menores volúmenes de producción y niveles de rentabilidad. En este sentido, su problemática adquiere características propias, el acceso a diferentes tipos de recursos juega un rol de vital importancia en la determinación del crecimiento de una pyme.

Desde el punto de vista de su financiamiento, las empresas podrían obtener los fondos necesarios para su crecimiento, de fuentes internas (utilidades retenidas o provenientes de otros sectores vinculados) y externas (sistema bancario, mercado de capitales y crédito comercial de proveedores y contratistas). La empresa que desea mantener o expandir sus operaciones deberá financiarse a través de cualquiera de estas fuentes. La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave para asegurar que aquellas firmas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas.

Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Al mismo tiempo, a diferencia de lo que ocurre en los países más desarrollados, la participación de las pymes en las exportaciones es bastante reducida como resultado de un

escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas.

En América Latina, se estima que la tasa de supervivencia de las pequeñas empresas a los tres años es baja, lo que indica que el proceso de generación neta de firmas presenta una mayor vulnerabilidad relativa, concentrado en general en los primeros años de vida y en las empresas más pequeñas. Asimismo, la supervivencia de ellas, se basa entre otras causas, en la posibilidad de financiamiento que le permita inversión para el desarrollo e innovación.

La presente investigación, tiene como finalidad, analizar las alternativas de financiamiento que ofrece la provincia de Corrientes, para las pequeñas y medianas empresas, eligiendo la más viable para la empresa unipersonal dedicada a la fabricación de Soluciones y Juegos Inflables “Saltarín Juegos”.

Es por ello que se indaga las distintas opciones de financiamiento privadas para inversión que existen en la provincia ofrecidas a pymes, atendiendo aspectos particulares, contractuales y las partes intervinientes en cada operación, la documentación y requisitos necesarios para acceder a cada una de ellas, comparando sus ventajas y desventajas.

1.1 Objetivos

1.1.2 Objetivo general.

- Determinar la opción de financiamiento más propicia para la pyme Saltarín Juegos, de la ciudad de Corrientes Capital durante el período 2018-2019.

1.1.3 Objetivos específicos.

- Investigar las opciones de financiamiento que se ofrecen en el noreste argentino para las pymes en pro del desarrollo de las mismas, considerando los beneficios y facilidades que ofrecen.
- Determinar las distintas opciones de financiamiento para la inversión.
- Comparar los costos financieros entre las opciones de créditos más relevantes, evaluando ventajas y desventajas.
- Evaluar los aspectos positivos de la propuesta de financiamiento seleccionada para la pyme “Saltarín Juegos”.

Capítulo 2: Marco Teórico

La lectura exhaustiva de diferentes autores contemporáneos, permite explicitar, en el cuerpo teórico, la relación entre las diversas variables, que se encuentran descritas en el desarrollo.

2.1 Pymes

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) adquieren relevancia en el actual contexto económico por su capacidad de creación de empleo por unidad de capital, su potencial en cuanto a ser sujetos de crédito y su flexibilidad para reaccionar a los cambios en la economía y adaptarse a los cambios tecnológicos. En otros términos, a veces menos visibles, constituyen un pilar fundamental de las economías porque contribuyen a la generación de empleo.

Como obligado punto de partida debe reconocerse la relevancia de las micro, pequeñas y medianas empresas, en tanto cumplen un rol fundamental en la dinámica económica y social de cualquier país. La solidez de este sector empresarial es imprescindible para el fortalecimiento del sistema económico, a partir de su contribución en la generación de riqueza y como una de las fuentes más importantes de captación de mano de obra. En general los empresarios Pyme de la Argentina se han formado en la actividad, pero en promedio carecen de una educación formal vinculada a la gestión empresarial. El empresario Pyme argentino se ha hecho con la experiencia, a base de prueba y error, y casi siempre esa experiencia se hace en el marco de la propia empresa. Esto explica la poca movilidad y vínculo con lo regional de la mayoría de las empresas Pymes.

Sintetizando a Milocco (2006), al hablar de pequeñas y medianas empresas (Pymes), se hace referencia a aquellas organizaciones cuyo objetivo primario es el lucro. Es decir, no está en discusión que es un ente conformado por personas que, con un conjunto de recursos y bajo una forma de organización, tiene la finalidad de insertarse en un sistema inclusivo, con el propósito de obtener un lucro. El autor afirma que existe una falta de uniformidad en los estudios o investigaciones realizadas, lo que lleva a la imposibilidad de delimitar con precisión el “fenómeno pyme” y en especial las características que diferencian a una micro, pequeña, de una mediana o de una gran empresa.

No obstante, el autor encuentra algunos criterios y variables comunes, aunque pueden variar en sus rangos y/o indicadores. Criterios cuantitativos y cualitativos, e incluso alguna combinación de ellos:

-Aspectos cuantitativos

Este criterio es predominante, casi exclusivo, en las definiciones de políticas públicas. El intento de lograr mayor objetividad justifica su utilización en el diseño de las mismas. En cuanto a las investigaciones, éstas se ven favorecidas con el criterio cuantitativo, en especial cuando el análisis es eminentemente económico. Esta realidad se da en Argentina como en el resto de Latinoamérica y en países desarrollados.

Las variables utilizadas, en general son tres: las ventas, el personal empleado y los activos. (Milocco, 2006).

-Aspectos cualitativos

Como se comentó en el párrafo precedente, los programas públicos no consideran (salvo alguna excepcionalidad muy puntual) estos aspectos. Existen algunas variables que pueden utilizarse uniformemente, tales como: relación entre propiedad y gestión, responsabilidad patrimonial en el éxito o fracaso (figura jurídica), estilo de dirección y planificación, tecnología de gestión, estructura, utilización de mano de obra calificada, dependencia de proveedores.

Como se puede ver, hay un menor desarrollo de los criterios cualitativos (con respecto a los cuantitativos). (Milocco, 2006)

Política de las pequeñas y medianas empresas en el mundo

Rojas (2015) afirma que la evidencia internacional y la histórica apuntan que existen diferencias significativas en el grado de acceso al financiamiento bancario entre PyMES y empresas grandes. También esta evidencia muestra patrones de financiamiento claramente diferenciados entre empresas. Así, el financiamiento interno (utilidades retenidas) a la empresa y fuentes informales de crédito son mecanismos financieros más importantes en las PyMES que en las empresas grandes. Para una muestra de fuentes de financiamiento de empresas realizado por el Banco Mundial para 38 países en desarrollo en América Latina, África, Asia y Europa tomada en los años 2002-2003, se encuentra que las PyMES basan, principalmente, su financiamiento en dos fuentes: recursos internos como utilidades retenidas y fuentes familiares, amistades y prestamistas informales.

La importancia del crédito bancario (financiamiento externo a la empresa) como fuente financiera a las PyMES es significativamente menor que las fuentes internas, aunque se

detectan también diferencias significativas entre los países de la muestra. El uso de crédito comercial de proveedores, tarjetas de crédito y leasing es relativamente bajo, pero de cierta importancia en algunos países. Finalmente, este estudio encuentra que el acceso a fuentes externas de financiamiento está relacionado con el grado de desarrollo de los mercados financieros y el nivel de ingreso per-cápita de los países. Así, es más probable que las Pymes en países de ingreso medio alto y países desarrollados tengan más acceso al crédito bancario que en países de ingreso medio y bajo.

2.2 Financiación y créditos

El autor Butler, I. (2018) define que según el Banco de Desarrollo de América Latina se considera que “La presencia de estas fallas de mercado justifica la existencia de intervenciones públicas que busquen facilitar el acceso al financiamiento de las firmas, sobre todo en países con sistemas financieros poco desarrollados. No obstante, aún persisten debates acerca cuál es la mejor forma de implementar estos programas y, sobre todo, respecto a qué clase de empresas deben dirigirse. En cuanto al primer elemento, el tipo de programa suele variar según la restricción que se considere más relevante. Una intervención común cuando se busca mitigar la dificultad de disponibilidad de colaterales suelen ser los fondos de garantías”.

El estudio de la CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe que “La segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia las pymes, es un fenómeno que se manifiesta en todas las economías de la región. Sin embargo, se advierten diferencias entre los países en cuanto a la magnitud del problema y a las causas que entorpecen el acceso al financiamiento de las empresas de menor tamaño”.

Las líneas más ampliamente utilizadas son los acuerdos de descubierto, seguidas de lejos por líneas de descuento por cheques diferidos, créditos para capital de trabajo y, más lejos aún, por los créditos o leasing para la compra de bienes de uso. Todas estas líneas se caracterizan por tener una maduración de corto plazo, generando un problema de coordinación entre la madurez necesaria para realizar inversiones productivas y la que se puede obtener en el sistema financiero. (Arza, 2008).

Financiación para la compra de las herramientas

Desde el CEFIDAR, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, actualmente sin actividad había determinado que en “Argentina, la participación de las pymes en el stock de créditos al sector privado es cercana al 20%, manteniéndose con poca variación relativa en los últimos cuatro años (2008-2010)”. De acuerdo con Salloum y Vigier, (2000), la economía de la información es de fundamental importancia en las cuestiones crediticias de las Pymes. Oferentes y demandantes pueden enfrentar potenciales problemas de información asimétrica en cualquier mercado, debido a que la calidad de los bienes que se transan puede no ser perfectamente observable.

2.3 PyMES en Argentina

Situación actual y tendencias

En Argentina, las instituciones más importantes que llevan a cabo acciones para facilitar el acceso de las pymes al crédito son la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPYME), la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica y los bancos públicos. En este plano, la SEPYME focaliza su actuación en el otorgamiento de

créditos (de primer y segundo piso) y en el fortalecimiento de las sociedades de garantías. La Agencia de Promoción Científica y Tecnológica también cuenta con programas de financiamiento y subsidios para las empresas más pequeñas y para aglomeraciones productivas. El país no dispone de una banca de desarrollo; en cambio, dos bancos públicos desempeñan un rol esencial en el otorgamiento de créditos a las pymes: el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), creado para actuar en el segundo nivel, aunque la mayoría de las operaciones corresponde a préstamos directos, y el Banco de la Nación (Ferraro y Stumpo, 2010).

No es novedad la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas en la evolución económica/productiva de cualquier país, debido a que son consideradas importantes fuentes generadoras de empleo, grandes aportantes al valor agregado de una Nación, entre otros factores no menos relevantes. Puntualmente en Argentina, según la entidad nacional sin fines de lucro, llamada Fundación Observatorio PyME, cuyo objeto es promover la valorización cultural del rol que cumple dicho sector, elaboró un informe donde determinó que en el periodo 2015-2016, la participación de las PyMEs en el PBI fue del 44% y en el empleo del 51% (Observatorio PyME, 2016).

En la actualidad “Más del 99% (602.079) de las empresas activas tienen menos de 200 empleados ocupados y conforman el segmento pyme y micropyme, mientras que el 0,6% (3.547) son grandes empresas”. (Economía y empresas, Informe Télam 2017). Una de cada tres Pymes fue creada en la última década. Luego de la fuerte crisis del 2001 el país presencié el crecimiento más exitoso de pequeñas y medianas empresas. Fue a partir del año 2003 donde un nuevo período comenzó, en el marco de una política orientada a

reconstruir el tejido productivo, buscando asegurar la generación de nuevos puestos de trabajo y el impacto económico que esto infiere.

Estas políticas consistieron en un fuerte apoyo a los sectores más sensibles, instalando en la conciencia colectiva la importancia de una economía basada en la producción, la industria y la generación de empleo. Logrando así, que en la actualidad la industria tenga como característica distintiva el importante rol que juegan las Pymes dentro del sector. Cabe aclarar que, en comparación con los demás países latinoamericanos, nuestro país posee dentro de la totalidad de las Pymes, una mayoría de medianas empresas; buscando llevar todas aquellas que son Micro o Pequeñas a un crecimiento y madurez que le proporcionan al país estructuras productivas más sólidas y competitivas, y mayores capacidades de exportación.

El aporte de las Pymes Argentinas a la producción de la riqueza y a la generación de empleo, se asemeja a la de los países más ricos del mundo. Sin embargo, la diferencia se puede apreciar en la densidad de empresas. Mientras que en Argentina el promedio es de 27 empresas por cada mil habitantes, en los países más desarrollados se duplica o triplica. El dato de la baja cantidad de empresas es preocupante, debido a que está comprobada la estrecha relación entre la densidad poblacional y el nivel de desarrollo territorial, impactando en la distribución de la riqueza y evidenciando la potencialidad de los territorios.

Las causas expuestas, son las que han llevado al actual gobierno a poner foco en el sector, implementando una serie de políticas de promoción y fomento productivo. Entre los medios utilizados, se destaca la nueva Ley Pyme (Ley 27.264), la cual establece un

tratamiento impositivo especial hacia aquellos sujetos que encuadren dentro de la categoría de Micro, Pequeña y Mediana empresas, así como también se creó un Régimen de Fomento de Inversiones para dicho sector.

Cuadro 1: Cantidad de empresas por habitantes 2015

País	Empresas Activas cada mil habitantes
Australia	88
Corea del Sur	66
Italia	63
Francia	51
Chile	58
Uruguay	48
México	45
Argentina	27

Fuente: Fundación Observatorio Pyme, 2016.

Dentro de los aspectos impositivos más destacados se pueden mencionar que en los casos de un micro o pequeña empresa, se puede pagar el IVA a 90 días. Desde el 1 de enero de 2017, tampoco se tiene que pagar más el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta. Se

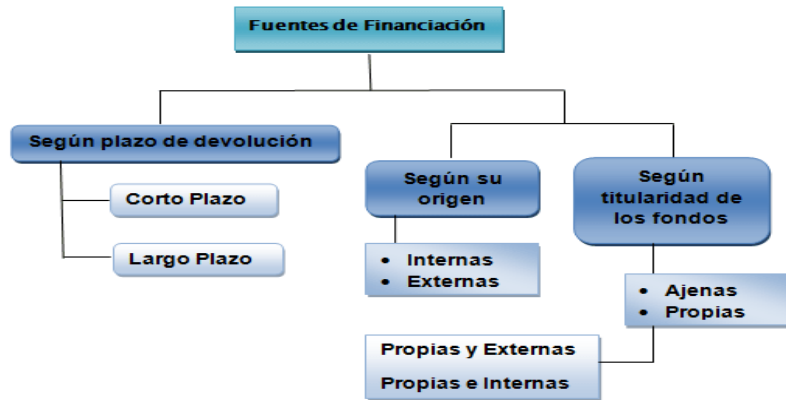
puede descontar el impuesto al cheque de lo que se paga en el Impuesto a las Ganancias: hasta un 100% para micro y pequeñas empresas y 50% para Pymes medianas industriales manufactureras tramo 1, este último modificado por el Decreto N° 409/2018 (Ley N°27.264, 2016).

2.4 Financiamiento Pymes

El modo en que una empresa adquiere recursos financieros propios o ajenos, se denomina: financiamiento. Producto de una necesidad de liquidez para iniciar nuevos proyectos, (Hernández et. al, 2008). Por tal motivo, la pyme que requiera financiamiento para cubrir sus necesidades monetarias, debe focalizarse fundamentalmente en el monto necesario de recursos suficientes para cubrir necesidades económicas, el tiempo que necesita para pagar un préstamo pudiendo cumplir con los pagos sin complicar otros compromisos y conocer las fuentes de financiamientos otorgadas por entidades bancarias en consideración con el monto máximo o mínimo que otorgan, el tipo de crédito, los tiempos de plazo que ofrecen, los requisitos, la flexibilidad para acceder y negociar. Además, la pyme que pretenda obtener financiamiento, debe establecer el fin de la obtención de dichos recursos, donde las principales aplicaciones son:

- a) Comprar mobiliario y equipo
- b) Construcción, ampliación o remodelación de instalaciones
- c) Incrementar el capital de trabajo.

Figura 1: Clasificación de las fuentes de financiamiento



2.5 Financiamiento para Pymes en Argentina

Las PyMES que carecen de recursos, recurren a las fuentes de financiamiento que les facilitan adquirir los fondos suficientes para enfrentar sus gastos presentes, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ampliar sus instalaciones, entre otras. Las fuentes de financiamiento permiten cumplir objetivos como ser:

- Hacer frente a compromisos de corto plazo.
- Modernizar sus instalaciones.
- Reestructurar deudas a corto, mediano o largo plazo.
- Reponer o cambiar la maquinaria o equipo.
- Desarrollar nuevos proyectos.

Las distintas fuentes de financiamiento por las que pueden optar las pequeñas y medianas empresas de acuerdo a las necesidades/circunstancias por las cuales atraviesen, se pueden clasificar, tal como lo remarca (Pérez, Bertoni, Sattler, & Terreno, 2015) en:

Pasivos operativos: Generalmente compuesto por proveedores, anticipos de clientes y deudas fiscales y de la seguridad social.

Pasivos financieros: Integrado por entidades financieras (Bancos, Mutuales, etc.), el mercado de capitales y la situación menos recomendada/deseada para cualquier empresa el “mercado informal”, debido a la ilegalidad de la actividad y los elevados costos.

Aportes de Capital: el cual se puede dividir en aportes de los propietarios y en la posibilidad de nuevos inversores.

Resultados No Distribuidos: autofinanciación proveniente de la no distribución de resultados.

La forma adecuada de utilizar las fuentes de financiamiento, es conociendo las verdaderas necesidades monetarias de la pyme, por ello es aconsejable que se programen las inversiones a largo plazo como ser:

Comprando maquinarias o construyendo instalaciones, que conviene obtenerlas con créditos a largo plazo o, con capital propio, debido a que, si se utilizase recursos circulantes para financiar inversiones a largo plazo, puede obtenerse falta de liquidez para el pago de compromisos cotidianos, salarios, materia prima, sueldos o gastos menores.

La capacidad de pago debe ajustarse a los compromisos establecidos, en caso contrario se recurre nuevamente al financiamiento, corriendo el riesgo de no poder liquidar sus pasivos y llegando a ser motivo de quiebra en muchos casos.

Los créditos deben ser oportunos, con el menor costo posible para alcanzar a solventar las necesidades del proyecto (Hernández et al., 2008).

La finalidad de lo descrito precedentemente, es que la pyme mantenga una estructura financiera sana, pues es indispensable asegurar su rentabilidad y supervivencia en un mercado cambiante como el actual.

2.6 Financiamiento a corto y largo plazo

Lograr una adecuada distinción de los periodos de financiamiento permite obtener pautas de que herramientas son de mayor utilidad para cada caso. Establecer qué periodo de tiempo es corto y largo lleva conlleva cierto grado de subjetividad, pero en términos generales y sobre todo contables, se adopta por corto plazo el año calendario.

Una cuestión asociada a los plazos, es la necesidad de financiamiento temporal y permanente. (Gitman&Zutter, 2012) realizan una distinción interesante en relación a la forma de financiar dichas necesidades. La primera habla de una estrategia agresiva de financiamiento donde las necesidades estacionales se cubren con deuda a corto plazo y las permanentes, con deuda a largo plazo. En la segunda, hablan de una estrategia conservadora, donde ambas necesidades se financian con deuda a largo plazo. Los beneficios de la primera estrategia, radican en que en principio los costos financieros deberían ser menores para plazos más cortos, debido al riesgo asociado al mismo.

Dicha reducción de costos permite optimizar las operaciones y aumentar el valor de la empresa, pero lleva consigo un riesgo implícito de que la empresa no pueda conseguir los fondos necesarios para cumplir con las obligaciones urgentes o de corto plazo, lo que provocaría una ruptura del ciclo operativo normal. Una de las herramientas que tienen las empresas para diagramar una planificación financiera, es el flujo de fondos. Siendo el

principal problema de este instrumento, la dificultad para determinar con cierto grado de certeza los plazos de las cobranzas.

2.7 Capital de trabajo

El capital de trabajo, también conocido como capital corriente, es el conjunto de recursos necesarios para hacer frente a las obligaciones de corto plazo, es decir el que permite llevar adelante el ciclo operativo a una empresa, compuesto por el proceso de compra-producción venta-cobranza (Pérez, Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión., 2005).

Tal como los destaca Gitman y Zutter en su libro de Principios de Administración Financiera, *“la administración eficiente del capital de trabajo es incuestionable, ya que la viabilidad de las operaciones de la empresa depende de la capacidad del gerente financiero para administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar”* (2012, p. 543).

La mala administración del capital de trabajo, conlleva una serie de trastornos, entre los que Pérez destaca el desaprovechamiento de oportunidades de negocio, a causa de la indisposición de fondos; Dificultad de hacer frente a las obligaciones, lo que lleva a un aumento de los costos financieros, y como resultado de la falta de consideración de alternativas, inadecuada o falta de asesoramiento, entre otros, la cesación de pagos (Pérez, Análisis de Estados Contables: un enfoque de gestión., 2005).

El capital de trabajo neto surge de considerar la diferencia entre el activo y el pasivo corriente (Gitman- Zutter, 2012).

Capital de Trabajo= Activo Corriente – Pasivo Corriente.

De acuerdo a Escribano Martínez, (2013) el activo corriente se compone de aquellos activos que se realizan dentro del corto plazo, siendo sus elementos más comunes: disponibilidades, créditos por ventas, otros créditos, bienes de cambio, inversiones transitorias y otros activos de corto plazo.

Por su parte, el pasivo corriente está formado por todas aquellas obligaciones vencidas o que vencerán, dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de cierre de balance. Al mismo lo integran: deudas comerciales, deudas bancarias, deudas financieras, deudas sociales y fiscales, deudas con socios, entre otros. Un adecuado equilibrio en dicha relación, permite obtener un margen de cobertura adecuado para afrontar las obligaciones de corto plazo de manera efectiva, y les permite a las empresas ante condiciones complejas y cambiantes, lograr una actividad operativa normal soportando posibles desvíos que la pudieran comprometer, lo cual contribuye a aumentar el valor de la empresa.

En las Pymes la administración correcta del mismo adquiere una relevancia aún mayor, debido a que en muchas ocasiones se provocan ahogos financieros que llevan a crisis institucionales muy difíciles de revertir.

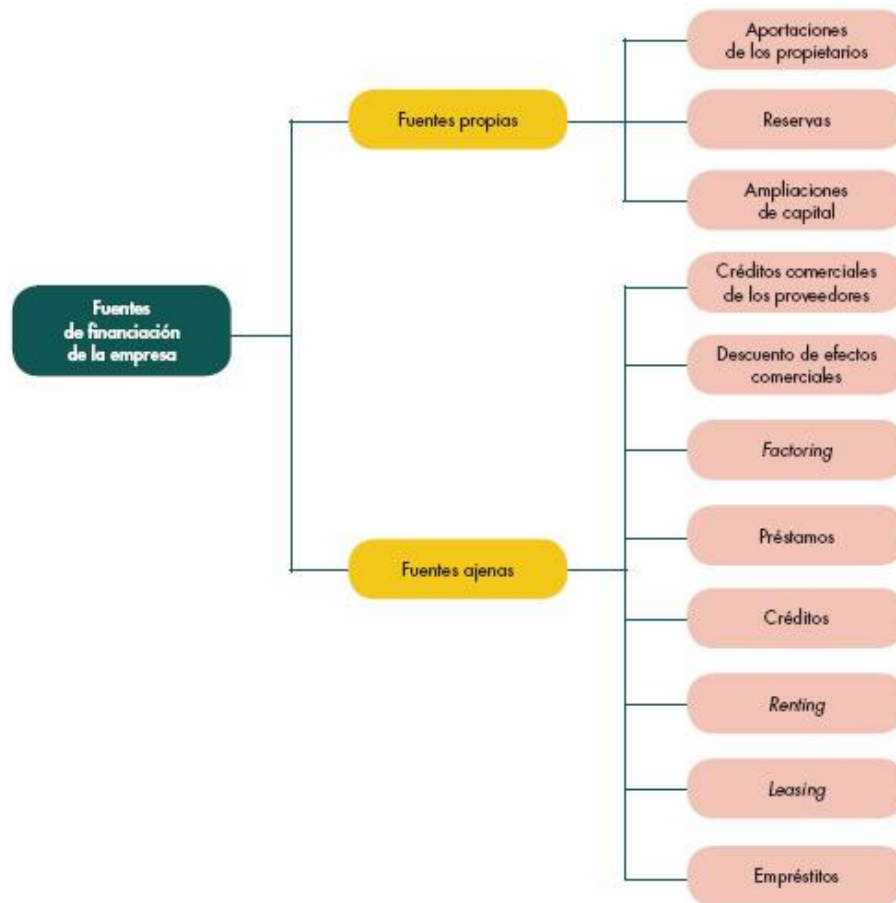
2.8 Tipos de Financiamiento

Fuentes Internas: derivan del equipamiento e infraestructura de la pyme, son parte de la administración del capital de trabajo que tiene por objeto analizar la fuente de recursos obtenidos de la propia empresa, motivados primordialmente por la creación o incremento de reservas complementarios de activos.

Fuentes Externas: son una parte de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de pagos a corto plazo, mediante el manejo óptimo de recursos liquidados, como ser:

- Créditos comerciales.
- Créditos bancarios.
- Pagarés.
- Líneas de créditos.
- Papeles comerciales.
- Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar.
- Financiamiento por medio de los inventarios.

Figura 2: Fuentes de Financiamiento según su origen.



2.9 Mercado de Capitales

El desarrollo del mercado de capitales argentino dista de asemejarse al de países sudamericanos y más aun de países desarrollados. En el informe realizado por la Fundación Observatorio Pyme para el año 2016, se evidencia dicha diferencia demostrada en relación al valor total de acciones negociadas como porcentaje del PBI, en contraposición a países como Chile e Italia.

De acuerdo a dicho informe, el mayor acercamiento del sector Pymes al mercado de capitales se canaliza vía descuento de cheques de pago diferido principalmente para

afrontar obligaciones de corto plazo (Observatorio Pyme, 2016). Tal como lo remarca dicho informe, resulta necesario para el desarrollo del mercado una mayor asistencia técnica y asesoramiento al sector de empresas menos desarrolladas e instruidas, para lograr que tomen dimensión de las ventajas que podrían obtener a través de instrumentos bursátiles. (Magnin, 2018).

En un contexto en el cual gran parte de las Pymes se financian con sus propios recursos o a través de sus proveedores, y en donde el crédito parece ser usualmente inaccesible para el pequeño y mediano empresario, el mercado de capitales ha sido una alternativa efectiva para muchos de ellos. Una de las vías por la cual la Bolsa de Comercio de Buenos Aires participa activamente de la “economía real” del país es a través del financiamiento de capital de trabajo y de proyectos de las pequeñas y medianas empresas. Es por eso que la Bolsa, cada día en mayor medida, ha dejado de ser terreno exclusivo de las grandes empresas.

Desde la creación del Departamento Pymes en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (en el segundo semestre de 2002) al día de hoy son poco más de 7.000 las pymes que se financiaron, directa e indirectamente, a través de los instrumentos disponibles por más de \$ 1.000 millones de dólares. De los instrumentos de financiamiento para obtener dinero fresco en el mercado de capitales, los cheques de pago diferido (CPD) se presentan como los de menor complejidad y mayor aceptación. Luego, refiriéndonos siempre a las herramientas de deuda ofrecidos, les siguen las Obligaciones Negociables pymes, ya que cuentan con un régimen simplificado en cuanto a los requisitos e información a suministrar. Por último, los

Fideicomisos Financieros permiten transformar activos “ilíquidos” (como son los flujos de créditos a cobrar) en “líquidos”. La experiencia de estos 6 años de actividad demuestra que la mayor parte de las pymes comienza negociando CPD para luego utilizar los instrumentos de financiación bursátil más complejos.

Rol de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

Las Sociedades de Garantía Recíproca cumplen una función fundamental actuando como nexo entre las Pymes y el Mercado de Capitales / Sector Bancario, teniendo por objeto facilitar el acceso al crédito a través del otorgamiento de avales, a las entidades de dicho sector.

Las mismas están constituidas por dos tipos de socios, protectores y partícipes. Los socios protectores están integrados por individuos y sociedades que realizan aportes al fondo de riesgo, el cual oficia como respaldo financiero en caso de incumplimiento de la Pyme avalada. Los aportes al fondo de riesgo no se realizan por cuestiones de caridad, sino por un aspecto impositivo. El beneficio de aportar radica en que, del total del monto aportado, se puede deducir el 35% del Impuesto a las Ganancias del ejercicio fiscal en cual fue efectivizado, sumado que a su vez que el fondo genera una rentabilidad. La limitante se encuentra en que el capital debe permanecer dentro del Fondo de Riesgo por un plazo mínimo de 2 años.

Los partícipes, son aquellas Pymes que se asocian con el objetivo de obtener un aval que le permita mejorar las condiciones y el acceso a financiamiento. Dentro de la documentación necesaria para ser incorporado como socio partícipe se solicita, entre otras:

- Documentación Societaria:

- Estatuto y/o sus modificaciones.
- Nómina o Registro de accionistas.
- Acta de designación de cargos y nómina de directorio.
- Reseña de la empresa.
- Copia del certificado Pyme.
- Balances certificados ante el CPCE.
- Ventas post-balance actualizadas.
- DDJJ deudas bancarias actualizadas.
- DDJJIVA (form.731) | DDJJSUSS (form.931).
- Manifestación de socios.
- Referencias comerciales y bancarias.
- Detalle de clientes y/o proveedores.

Es necesario tener en cuenta que hay sociedades de garantía recíproca donde su objeto se centraliza en determinados sectores, como por ejemplo el agro, y que también algunas son más idóneas que otras, de acuerdo a la necesidad financiera que se desea cubrir. Los avales están direccionados tanto para créditos bancarios como para el mercado de capitales, y destinados a financiar capital de trabajo, proyectos de inversión, bienes de capital, entre otros.

2.10 Fideicomisos Financieros

El artículo 1666° del Código Civil y Comercial de la Nación establece que habrá *“contrato de fideicomiso cuando una parte, llamada fiduciante, transmite o se compromete a transmitir la propiedad de bienes a otra persona denominada fiduciario, quien se obliga*

a ejercerla en beneficio de otra llamada beneficiario, que se designa en el contrato, y a transmitirla al cumplimiento de un plazo o condición al fideicomisario” (Ley 26.994, 2014).

El fideicomiso financiero se constituye a través de un patrimonio separado del de la empresa, compuesto por el aporte de determinados activos de la sociedad, en general créditos por ventas, documentados con cheques o pagarés, los cuales son cedidos para la administración por parte del fiduciario.

Esta alternativa constituye una herramienta financiera importante para el sector Pyme que le da la posibilidad de financiar sus operaciones o inversiones disminuyendo el riesgo, debido a que los bienes cedidos quedan exentos de los acreedores de la sociedad, lo cual mejora las calificaciones de riesgo traduciéndose en una disminución del costo de financiamiento. (Magnin, 2018).

Dentro de las formalidades de este contrato se encuentra que el fiduciario debe ser una sociedad debidamente autorizada por la Comisión Nacional de Valores (CNV). Los llamados beneficiarios en este tipo de contrato son aquellos sujetos titulares de los valores negociables garantizados con los bienes transmitidos, los cuales se pueden clasificar en valores representativos de deuda o certificados de participación. Los valores representativos de deuda (VRD) son derechos de cobro del flujo de fondos que vaya generando el fideicomiso y se encuentran garantizados por los activos que componen el patrimonio. La principal característica de estos títulos, es que otorgan una renta fija la cual viene establecida en el prospecto de emisión, sumado a la moneda, plazos, etc.

La diferencia con los certificados de participación (CP), radica en que estos también otorgan un derecho de cobro sobre los flujos de fondos futuros pero una vez que se hayan cancelado los compromisos asumidos por los valores representativos de deuda y cumplido con la liquidación del fideicomiso. (Magnin, 2018).

Las emisiones se pueden realizar en tipos o series, ya sea de valores representativos de deuda o de certificados de participación, en donde pueden existir diferentes preferencias o beneficios.

Como una forma de asegurar el cumplimiento de las obligaciones, es posible realizar emisiones respaldadas además del patrimonio del fideicomiso por “otras garantías, entre ellas: asignación de bienes adicionales al fideicomiso de manera que exista una sobre cobertura de riesgos, garantías personales por parte del fiduciante o un tercero, garantías reales y/o afectación de bienes a un fideicomiso de garantía o la conjunción de varias PyMEs como fiduciantes de un mismo FF” (CNV, Comisión Nacional de Valores, 2017).

Los términos particulares de la emisión, detallan tipo de título a emitir, monto, moneda de denominación y pago, régimen de amortización, intereses, vencimiento y pago de los servicios de interés, etc., sumado a información societaria, calificaciones de riesgo (en caso de corresponder), entre otras exigencias. Una novedad es la posibilidad de emisión de Obligación Negociables pymes avalada por una sociedad de garantía recíproca, cuyo objetivo es facilitar el acceso de las empresas pertenecientes a dicho sector al mercado de capitales, con la posibilidad que conlleva plazos y costos de financiación ventajosos, que se reducen por la participación de las SGR lo cual disminuye riesgos para los inversores de estos instrumentos. (Magnin, 2018).

2.11 Contrato de Leasing

El leasing es un instrumento de financiación que nació en Estados Unidos. Luego lo fueron adoptando a su legislación otros países como Francia, Bélgica y Argentina.

En Argentina, el primer marco regulatorio que lo contempló fue la derogada Ley 18.061, que entró en vigencia el 22 de enero de 1969 cuando fue publicada en el Boletín Oficial. Esa ley luego fue derogada y suplantada por la Ley 24.441, denominada Regulación de los contratos de Fideicomiso, Leasing, Letras Hipotecarias, publicada en el Boletín Oficial el 16 de enero de 1995. Actualmente, en Argentina, el leasing se rige por la ley 25.248, publicada en el Boletín Oficial el 14 de junio de 2000. En su art. 27, esta ley deroga el régimen anterior, contenido en los artículos 27 al 34 inclusive, Título II, de la Ley 24.441. Además, la Ley de Contrato de Leasing vigente está reglamentada por el Decreto Reglamentario 1.038, publicado en el Boletín Oficial el 14 de noviembre del 2000. (Martínez, 2012).

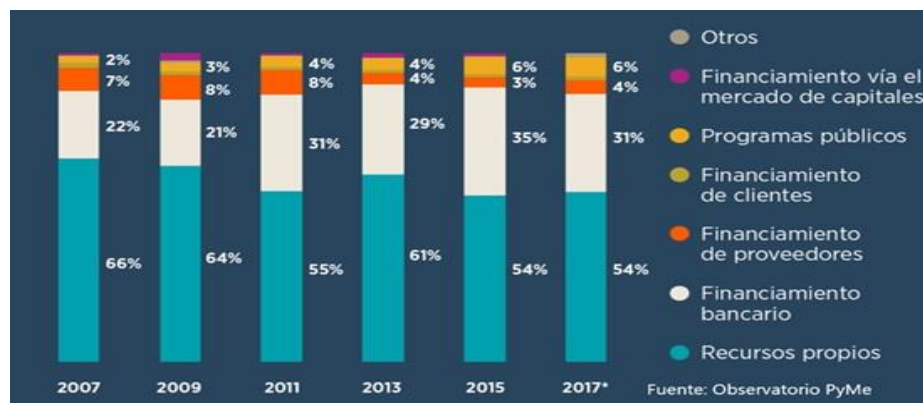
Por otra parte, el Código Civil y Comercial, CCCN determina en sus artículos 1227 y 1228 “En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio (...) Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing”.

2.12 Financiamiento por medio de Inventarios.

El inventario de una empresa es un activo valioso. Si la venta es óptima, se requiere más divisas, y es considerable su financiamiento. Los bienes de la pyme, se utilizan como fuentes de recursos y garantía de un préstamo, asegurando el crédito y permitiendo su expansión.

La ventaja principal es que, además de ser útil el inventario, las actividades de la empresa son más dinámicas.

Figura 3: Estructura de Financiamiento



Fuente: Infopymes. “El dilema del financiamiento de las pymes”. 11/06/2019

En el gráfico precedente, se observa que la mayoría de las Pymes se financian con recursos propios (equipamiento e infraestructura).

Líneas de financiamiento privado: Bancario

Las líneas más ampliamente utilizadas son los acuerdos de descubierto, seguidas de lejos por líneas de descuento por cheques diferidos, créditos para capital de trabajo y, más lejos aún, por los créditos o leasing para la compra de bienes de uso. Todas estas líneas se

caracterizan por tener una maduración de corto plazo, generando un problema de coordinación entre la madurez necesaria para realizar inversiones productivas y la que se puede obtener en el sistema financiero. (Arza, 2008).

El rol de los bancos en la financiación de las pymes

La teoría económica moderna asigna gran importancia al hecho de que los agentes económicos no gozan de información perfecta y que no existe un conjunto completo de mercados contingentes (son aquellos mercados que se crean debido a eventos exógenos a la economía). Por ello se ha desarrollado considerablemente la teoría económica de la información durante las últimas décadas.

Tal como fue destacado por (Salloum y Vigier, 2000), la economía de la información es de fundamental importancia en las cuestiones crediticias de las Pymes. Oferentes y demandantes pueden enfrentar potenciales problemas de información asimétrica en cualquier mercado, debido a que la calidad de los bienes que se transan puede no ser perfectamente observable. En los mercados financieros, la presencia de marcadas asimetrías informativas es de particular importancia, dadas las peculiaridades de los servicios que se intercambian. Debido a que el crédito es básicamente una promesa de pagos futuros, los demandantes suelen tener más información sobre su capacidad y voluntad de repago que los oferentes. La adquisición de esa información puede resultar muy costosa para los acreedores.

Debido a que las Pymes son más opacas en términos de información que las empresas grandes, típicamente se ven afectadas en mayor grado por las asimetrías en la información. Los problemas de información asimétrica son más agudos en la relación del banco con

empresas chicas que con empresas grandes. Parte del negocio específico de los bancos radica en enfrentar asimetrías en la información: las empresas saben siempre mucho más sobre sus proyectos, habilidades y perspectivas de lo que el banco puede saber y es muy difícil, si no imposible, para la empresa suministrar esta información al banco de una forma totalmente creíble. Esta asimetría en la información es a menudo mayor en el caso de empresas más chicas.

Además, por el menor tamaño de los préstamos a empresas chicas, le resulta más costoso al banco (por unidad de préstamo) evaluar o monitorear los proyectos que llevan a cabo firmas pequeñas que cuando se trata de empresas grandes. Los modelos económicos sobre contratos estándar de préstamo bajo información asimétrica sugieren que los bancos utilizarán requerimientos de garantía (o colateral) para proveer los incentivos para que las firmas con poco riesgo puedan pedir prestado a una tasa de interés menor proveyendo colateral del dueño y para que las firmas que enfrentan riesgos más altos encuentren incentivos para buscar préstamos sin colateral a una tasa mayor. De tal modo, el uso de una opción de colateral incentiva a las empresas a revelar su tipo (poco riesgoso o muy riesgoso) mediante la predisposición o falta de predisposición al uso de colateral.

El uso de colateral, por consiguiente, es un instrumento que posibilita a los bancos enfrentar el problema de disminuir la necesidad de cubrirse con mayores tasas y, de tal forma, mitigar el efecto negativo de la selección adversa que surge a causa de la opacidad de la información. Sin embargo, el requerimiento de colateral puede implicar que firmas con activos de menor valor o cuyos dueños tienen menos riqueza personal para usar como colateral pueden no acceder a financiamiento a tasas de interés apropiadas para el riesgo del proyecto.

Este problema de racionamiento puede ser muy relevante para las Pymes, dándose situaciones en las que la empresa estaría dispuesta a pagar una mayor tasa para obtener crédito, pero el banco sabe que una mayor tasa puede implicar un menor rendimiento esperado, por lo cual opta por no conceder el préstamo.

En resumen, las Pymes parecen estar más afectadas por las imperfecciones en el mercado de crédito que las empresas grandes. Por un lado, tienen menos patrimonio neto no comprometido (incluyendo flujos futuros de fondos) que pueda servir de garantía. Por otro lado, como las empresas pequeñas están en general menos diversificadas, implican mayores riesgos idiosincráticos (propios) que no son observables para el oferente de fondos. Estos hechos contribuyen a que las empresas pequeñas tiendan a enfrentar tasas de interés más elevadas que las grandes y a estar más restringidas en su liquidez que las grandes.

Así, se puede sintetizar varios factores cuya presencia normalmente se asocia a las dificultades que deben enfrentar las empresas Pymes para acceder al crédito bancario:

La presencia de información asimétrica respecto de la rentabilidad o riesgo de los proyectos objeto de financiamiento;

- La oposición de intereses que caracteriza a deudores y acreedores;
- El limitado nivel de garantías o “collaterals” ofrecido por las empresas Pyme;
- Los elevados costos de análisis de información en términos de la magnitud de la operación financiera;
- La variedad de dimensiones y oportunidades de demanda crediticias que permanentemente reciben las entidades financieras y en las que el segmento de las Pymes no sale beneficiado;

- Las dificultades de compatibilizar las habilidades, actitudes y motivaciones que presentan los empresarios Pyme con tendencia hacia la flexibilidad y la captura de oportunidades, y la lógica rigidez que plantea elaborar un plan de negocios proyectivo a varios años;
- La alta tasa de mortalidad que en general presentan las Pymes;
- Las barreras exógenas al propio funcionamiento del sistema financiero como las derivadas de la legislación y regulaciones para la liquidación de garantías.

Sin embargo, pese a todo lo expuesto con anterioridad el 28 de febrero del año 2019, el presidente de la Nación anuncia la línea de créditos para capital de trabajo a tasa subsidiada, son 14 bancos privados que ofrecen tasa de financiación al 29%. La línea de crédito empezó a regir desde esa fecha y durara hasta junio del corriente año. Los créditos contarán con un subsidio de 16 puntos del Ministerio de producción a través del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (Fondep), lo que tendrá un costo fiscal de \$400 millones. (Diario el Cronista, 2019).

A continuación, se describe los 14 bancos que otorgan líneas de créditos dispuesto por la Presidencia de la Nación:

- BBVA Banco Francés.
- Santander Rio.
- Galicia.
- Macro.
- Superville.
- HSBC.

- ICBC.
- Patagonia.
- Comafi.
- Itaú.
- Corrientes

El plan que está disponible permite destinar \$20.000 millones a financiación de exportaciones a través del programa Argentina Exporta, y otros \$50.000 millones para capital de trabajo a partir del canje de cheques en las entidades que suscribieron el acuerdo. Cabe aclarar que la documentación y requisitos necesarios para acceder a cada una de las distintas opciones de financiamientos para la inversión se desarrollaran en el siguiente capítulo.

2.13 Cheque de pago diferido.

En este sistema existen dos modalidades, Patrocinados y Avalados. En la primera, tanto pequeñas como grandes empresas, pueden con previa autorización de la BCBA, emitir CPD a sus proveedores de bienes y servicios para ser negociados en el mercado de capitales. De esta forma los beneficiarios de estos cheques tienen la posibilidad de hacerlos líquidos ágilmente a un costo reducido.

A través del CPD avalado, sólo las pymes, pueden negociar los cheques recibidos de sus clientes, o eventualmente los propios, por intermedio de una sociedad de garantías recíprocas (SGR) a la cual deben asociarse, transformándose en “socios partícipes”. Entre las ventajas de este sistema podemos destacar: una mejor asistencia y fidelización a las pymes Proveedoras; configura una nueva alternativa para financiar capital de trabajo; logra

una mejor calidad de pago en cuanto a las condiciones y plazos; libera líneas de crédito bancarias y otorga un prestigio y reconocimiento por “cotizar” en Bolsa.

2.14 Obligaciones Negociables pymes.

Las obligaciones negociables representan valores de deuda privada, emitidas por sociedades por acciones, cooperativas y asociaciones civiles, que no implican participación societaria alguna y donde el inversor es un mero acreedor (Bolsa de Comercio de Buenos Aires, B.C.B.A, 2015).

Es una importante fuente de financiamiento para el sector de las pequeñas y medianas empresas que les permite el acceso al mercado de capitales, con la posibilidad de obtención de fondos por un plazo de hasta 5 años y a tasas muy competitivas para la realización de proyectos de inversión, mejoramiento de tecnologías, etc. Dentro de los aspectos a mencionar se destaca que el importe en circulación no podrá ser superior a cien millones de pesos, o su equivalente en otras monedas. Otra característica es la posibilidad de realizar emisiones en forma individual o bajo un programa global, el cual da la posibilidad de realizar emisiones individuales divididas en una o más series, no pudiendo exceder el plazo de cinco años (Comisión Nacional de Valores, 2015).

Dentro del prospecto se especificarán los términos particulares de la emisión, donde se detallará tipo de título a emitir, monto, moneda de denominación y pago, régimen de amortización, intereses, vencimiento y pago de los servicios de interés, etc., sumado a información societaria, calificaciones de riesgo (en caso de corresponder), entre otras exigencias. Una novedad es la posibilidad de emisión de Obligación Negociables pymes avalada por una sociedad de garantía recíproca, cuyo objetivo es facilitar el acceso de las

empresas pertenecientes a dicho sector al mercado de capitales, con la posibilidad que conlleva plazos y costos de financiación ventajosos, que se reducen por la participación de las SGR lo cual disminuye riesgos para los inversores de estos instrumentos. (Magnin, 2018)

Capítulo 3: Metodología

El marco metodológico se refiere al conjunto de procedimientos operacionales en un proceso de investigación con el fin de situar a través de un lenguaje claro y sencillo, los métodos, estrategias, procedimientos e instrumentos utilizados por el investigador para lograr los objetivos.

De acuerdo a Namakforoosh, (2010), la metodología de la investigación es la ciencia en acción que favorece la producción de nuevos conocimientos en todas las áreas del saber humano, y constituye una herramienta básica para todos los profesionales de diferentes disciplinas, porque su manejo instrumental permite profundizar y generar nuevos conocimientos en el campo donde se estudia, de manera científica.

3.1 Tipo de investigación

La investigación que se llevó a cabo para la realización del presente proyecto, es una metodología mixta, utilizando los siguientes métodos de investigación: Exploratorio descriptiva: para recabar información sobre las distintas opciones de financiamientos privado existentes en la provincia de Corrientes.

Se ejecuta un estudio descriptivo de la documentación necesaria para acceder a las distintas opciones de créditos. Se apoya en el marco teórico, bibliografía pertinente y normativas vigentes.

Se realiza un análisis comparativo de los devengamientos de cuotas y costos financieros que surjan de la operatoria de los distintos créditos de plaza, para evaluar de manera integral el sistema de financiación más conveniente.

3.2 Diseño de investigación

El presente trabajo se encaró como una investigación no experimental, ya que lo que se hizo, fue observar los fenómenos tal como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos, sin manipular intencionalmente las variables que intervinieron. En función del estudio realizado, la presente investigación se desarrolló como un Proyecto de Aplicación Profesional.

3.3 Fuentes de información.

Fuentes Secundarias: Bibliografía sobre Análisis y recolección de información sobre la empresa unipersonal Saltarín Juegos, referente a su historia, recursos humanos y materiales con que cuenta, se tomarán datos de los estados contables. Por tratarse de una única empresa, representada por su propio dueño, a los efectos de realizar el análisis se usarán instrumentos propios de los métodos cualitativos.

Fuentes Primarias: Se llevarán a cabo entrevistas con el propietario de la pyme Jorge Latorre (anexo 1) a los fines de conocer la historia de la empresa y la demanda del mercado del servicio que brinda la empresa en la región Noreste Argentino (NEA). También se procede a las Observaciones directa e investigación documental.

3.4 Técnica de análisis.

Se emplearán las siguientes técnicas de análisis:

Entrevistas en profundidad, a el propietario de la pyme Jorge Latorre (anexo 1) en donde se se releva también el desarrollo de las actividades que realiza, los costos que se generan, si puede responder a la magnitud de los trabajos solicitados con el equipamiento y el personal que posee la empresa. Por medio de esta entrevista se indagará también si el

propietario accedió alguna vez a algún tipo de financiación para inversión, si está informado de las opciones que lo ofrece su provincia como emprendedor.

Observación Participante, en donde se recaba información acerca de las ventas realizadas, las compras efectuadas, gastos administrativos y de comercialización correspondientes a los ejercicios económicos de los años 2017 y 2018. El patrimonio con el que cuenta la empresa para afrontar posibles inversiones financiadas.

3.5 Tratamiento de variables

Cuadro 2: Tratamiento de variables de estudio

OBJETIVO ESPECIFICO	VARIABLES A RELEVAR	TIPO DE INVESTIGACION	METODO	TECNICA	INSTRUMENTO
Investigar las distintas opciones de financiamiento privadas que existen en el noreste argentino para pequeñas y medianas empresas que buscan capitalizarse, considerando sus aspectos particulares, contractuales y las partes intervinientes en cada operación.	Beneficios monetarios. Costos y gastos relacionados con el proyecto. Capital de trabajo.	Exploratoria . Descriptiva	Mixta	Análisis documental y de campo	Ficha
Determinar las distintas opciones de financiamientos para la inversión	Préstamos	Exploratoria . Descriptiva	Cualitativo	análisis documental	Ficha
Comparar los costos financieros entre las opciones de créditos más relevantes, así como su tratamiento contable e impositivo, evaluando ventajas y desventajas.	Comparación de opciones crediticias. Tasa de costo del capital.	Descriptiva	Cuantitativo	Análisis financiero	Cuadro comparativo financiero
Evaluar las ventajas y beneficios de la propuesta de financiamiento seleccionada para la Pyme Salta Juegos de la ciudad de Corrientes...	Variables críticas del proyecto y su sensibilidad	Exploratoria. Descriptiva	Cuantitativo / Cualitativo	Análisis financiero y de sensibilidad	Grilla de análisis Administrador de escenarios de Excel

Fuente: Elaboración propia

Capítulo 4: Estudio de caso

4.1 El Saltarín, Juegos

La empresa “Saltarín Juegos” consiste en una pequeña organización asentada en la ciudad de Corrientes Capital, Argentina. La misma se dedica a brindar calidad e innovación en una amplia línea de juegos mecánicos, electromecánicos, juegos y estructuras inflables entre otros productos.

Los diseños son pensados aprovechando la versatilidad de los inflables como su fáciles traslado y montaje. Sus estructuras poseen un fuerte impacto visual ideal para hacer destacar imagen o dar a conocer productos. Realiza carpas inflables para stands, arcos de largada, logos, corpóreos entre otros.

La empresa se encuentra asesorada por un contador que se desempeña desde su oficina particular en forma independiente de la empresa.

4.1.1 Misión

Ser los mejores fabricantes de Juegos y soluciones inflables de la República Argentina, trabajando con honestidad e integridad, superando las expectativas de los clientes y pensando en la seguridad de todos los usuarios de los productos.

4.1.2 Visión

Ser reconocidos como una empresa que desarrolla soluciones inflables innovadoras de alto diseño y calidad excepcional, fáciles de usar, brindando seguridad y confianza a todas las personas que disfrutaren de los productos.

4.1.3 Valores

Pasión, inteligencia, creatividad, trayectoria, responsabilidad y satisfacción.

4.1.4 Ubicación

La Fábrica de inflables se encuentra en las afueras del casco céntrico de la ciudad de Corrientes Capital. Ubicado sobre la Calle Iberá a la altura 1.530. Cuenta con un acceso propio. Es una construcción de 220 m² techada en la cual se halla el taller de costura y soldadura, oficina de atención al público y administración, cocina y baños. En un entrepiso de 50 m² se encuentra ubicada la sección de diseño impresión y corte. Cuenta con un espacio de 180 m² sin techar, que se utiliza para la terminación, prueba de calidad y la entrega de los juegos.

4.1.5 Propietario

La Dirección y organización se encuentra a cargo del Sr. Jorge Ricardo Latorre como dueño y responsable de la administración y control de la empresa que se desempeña en las siguientes tareas:

- Asesorar a los clientes en la elección del producto según su necesidad;
- Contactar a los proveedores;
- Realizar depósitos y transferencias;
- Realizar pedidos de materia prima;
- Realizar pagos a proveedores;
- Realizar pagos a los empleados;
- Realizar facturas de ventas;
- Realizar cobro a clientes;
- Controlar facturas recibidas y cuenta corriente
- Emitir cheques;

- Suministrar al contador externo de la organización la documentación requerida y
- Supervisar a los empleados.

Fuente: Observación participante.

4.1.6 Demanda

- Particulares que quieren montar su propio negocio.
- Empresas que quieren mostrar su marca.
- Organismos públicos: secretaría de deporte de provincia. Secretaría de turismo de la provincia. Secretaría de Salud de la provincia. Gobierno Municipales. Clubes deportivos.
- Gobiernos de otras provincias a través de sus secretarías.
- Particulares que gustan de los juegos.

4.1.7 Principales proveedores

Para la compra de materia prima no tiene proveedores exclusivos, el proveedor de lona es Plastitex SA en mayor proporción, y El Zonda, los motores son comprados a un fabricante argentino “Turbinas Forte” o a un importador de productos. Los demás insumos, hilos, sogas, ojales, vinilos, tóner, tintas, hierros pinturas, materiales de librería y de limpieza entre otros, se compran a distintos proveedores según conveniencias de precios; dentro de dicho grupo figuran Integral pack, Expreso Demonte, Expreso Jet, Papelera Marano, Ojaladora Norte, Lonera del Litoral, Papelería Papel y Tinta, Pinturería del Sol, Hierros EL Noble.

4.1.7 Instrumento de Diagnóstico.

El FODA es una herramienta de análisis, que permite evaluar elementos internos o externos de una empresa. Es un instrumento utilizado generalmente para estudiar y comparar una problemática y a partir de ello, plantear las posibles líneas de acción a llevar a cabo.

Consiste en un análisis estratégico de la pyme, teniendo en cuenta como base la teoría de quienes afirman que su análisis se asienta en la estrategia organizacional con el fin de lograr un equilibrio o ajuste entre la capacidad interna de la empresa, debilidades y fortalezas, y su situación de carácter externo; es decir, las oportunidades y amenazas. (Thompson, Peteraf, Gamble y Strickland 2012,)

4.2 Matriz FODA

Cuadro 3: Matriz FODA

ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Gran capacidad para la elaboración de diseños. Buen clima laboral y adecuado ambiente de trabajo. Prominente cartera de clientes.	Ausencia de áreas definidas en la estructura de la empresa. Funciones no definidas, falta de determinación en los roles. Presencia de centralización en las decisiones, falta de un adecuado liderazgo. Problemas de comunicación interna. Ausencia de publicidad y tecnologías para la gestión. Falta de diversificación.
ESTRATEGIAS	
Fomentar el trabajo en equipo. Servicio de atención al cliente personalizado Sondeo de necesidades. Innovación de productos.	Delegación y, determinación de roles. Descentralización en las decisiones. Inversión en publicidad. Proyecto de expansión del mercado.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

Posibilidad de concreción de alianzas estratégicas. Reasignación de los recursos en cuanto a créditos para invertir. Trayectoria en el mercado y perspectiva de crecimiento.	Inflación y falta de financiamiento. Inestabilidad económica. Competencia de producción en los mismos estándares de productos. Riesgo Crediticio. Falta de un Modelo Organizacional. Uso de las redes sociales por parte de la competencia.
ESTRATEGIAS	
Posibilidad de concreción de financiamiento y expansión de la pyme en el mercado Inversión de máquinas avanzadas para mejorar el servicio.	Ofertas en los productos y servicios ofrecidos. Utilizar las redes sociales, con el fin de captar clientes potenciales del servicio.

Fuente: elaboración propia

En el desarrollo del análisis FODA de las opciones de financiamiento para la pyme “*SALTARIN JUEGOS*”, se extraen los conceptos claves que se manifiestan con relación al tema en cuestión, según la bibliografía destacada y analizada en el marco teórico.

En la tabla de Matriz FODA, se observa, la falta de financiamiento como una de sus amenazas para poder crecer y desarrollarse, infiriendo a partir de aquí los beneficios que aportaría a la empresa la obtención de financiación para potenciar sus capacidades.

4.2.1 Análisis Externo

El análisis revela que las principales amenazas del entorno que debe enfrentar la pyme son:

Inflación y falta de financiamiento: debido a las altas tasas de interés, el peso de los impuestos y la volatilidad en el tipo de cambio que se traslada a los precios de los productos, al bolsillo de los consumidores, impactando directamente en las ventas de las pymes.

Inestabilidad económica: la incertidumbre generada en el mercado, con la suba del dólar, hace que las negociaciones sean muy selectivas. Las cadenas de pago se rompen y la falta de liquidez, dificulta a muchas pymes en el pago de los salarios. El precio a la venta es inestable y el costo de financiamiento supera el 60%.

Competencia de producción en los mismos estándares de productos: el costo en que se adquiere los productos condiciona la venta, las grandes cadenas distribuidoras acceden a menores costos produciendo dificultades a la hora de competir.

Riesgo Crediticio: influye de forma directamente proporcional en los tipos de interés: a mayor riesgo, la empresa deberá abonar mayor tipo de interés para compensar el que corren los inversores que depositen su dinero en las obligaciones que emitan.

Falta de un modelo organizacional: contar con un organigrama actualizado, permite que la pyme se encuentren protegida a diversos retos del mercado como ser: transformación digital, cambios generacionales, la internacionalización de muchas empresas, sus propios procesos de crecimiento, la evolución macroeconómica y los cambios en las preferencias y necesidades de los clientes.

Uso de las redes sociales por parte de la competencia: los avances de la tecnología hacen posible que empresas que sepan sacar provecho de ella obtengan una ventaja estratégica. El uso de las redes sociales como medio de publicidad adquieren sentido para una empresa local que busca expandirse e iniciarse en la venta al por mayor, siendo capaz de llegar a otros puntos del país y hacerse conocida por ciber usuarios.

En cuanto a las debilidades que se observan en la empresa se resumen en los siguientes puntos:

Ausencia de áreas definidas en la estructura de la empresa: entre menos delegue la empresa, más control ejerce y se ahorran muchos recursos. Constituye una falsa pretensión, hace que con el tiempo lo barato salga caro, ante el manejo ineficiente e irregular en la administración de una empresa en este caso familiar.

Funciones no definidas, falta de determinación en los roles: la descripción de puestos de Trabajo es definir de una manera clara y sencilla las tareas que se van a realizar en una determinada área y los factores que son necesarios para llevarlas a cabo con éxito. Tal es su importancia, que debería considerarse como algo fundamental y básico para cualquier organización. Es fundamental para que los trabajadores sepan que funciones ejecutar. Esto aumentaría la eficacia de los procesos y daría sentido de orden a la empresa.

Presencia de centralización en las decisiones, falta de un adecuado liderazgo: la desventaja de una excesiva centralización provoca: que quienes toman decisiones raramente tienen contacto con las personas y situaciones involucradas, y en muchas ocasiones intervienen desconociendo la situación real.

Problemas de comunicación interna: las líneas de comunicación más distanciadas ocasionan demoras y un mayor costo operacional, por lo general este último punto va unido a la ausencia de una jerarquización en las funciones.

Ausencia de publicidad y tecnologías para la gestión: las acciones publicitarias ejercen gran influencia en la convicción de consumo a su vez, de que se utilizan para enmarcar las diferencias con la competencia. La Publicidad en los negocios es vital porque ayuda al

posicionamiento en el mercado, a captar más clientes, dar a conocer los beneficios de los productos. De nada sirve tener el mejor producto si nadie lo conoce, es ahí donde la publicidad cobra relevancia en las empresas.

Falta de diversificación: el motivo por el que la pyme necesita de una diversificación es la búsqueda de sinergias o una reducción del riesgo global de la empresa.

4.2.2 Análisis interno

En cuanto a sus oportunidades se observa:

Posibilidades de concreción de alianzas estratégicas: toda empresa busca alianzas con otras dedicadas al mismo rubro, a fin de obtener mayores descuentos por compra al por mayor, siendo un factor positivo que se asegura la venta de sus productos.

Reasignación de los recursos en cuanto a créditos para invertir: Es necesario evaluar las opciones de créditos disponibles en el mercado, y así, poder invertir en maquinaria para la producción eficiente y diferenciada.

Trayectoria en el mercado y perspectiva de crecimiento: la trayectoria y el conocimiento consiste en un factor clave para las empresas, tanto para proveedores, socios y clientes potenciales. Una empresa que lleva años en el mercado, como “Saltarín Juegos” (2002) es sinónimo de confianza. Por lo general tienen planes de negocios ya probados y estrategias que han sobrevivido diversos escenarios, por lo que se elimina las incertidumbres que está presente en el acuerdo con una empresa nueva.

Entre sus fortalezas se destacan:

Gran capacidad para la elaboración de diseños: la pyme cuenta con una amplia gama de maquinaria industrial, tales como: Plóter de impresión, Plóter de corte, 6 máquinas de coser, Soldadora de lona, Soldadora de hierros, Dobladora de caños, Anilladora. Esto fortalece a la producción en masa de la empresa, y también son bienes que le otorgan vitalidad a largo plazo.

Buen clima laboral y adecuado ambiente de trabajo: el clima laboral es el medio en el que se desarrolla el trabajo cotidiano, e influye directamente en la satisfacción de los trabajadores y por lo tanto en la productividad.

Prominente cartera de clientes: los clientes son el fin de toda empresa, es un factor que determina su éxito. La pyme cuenta con una amplia cartera de clientes que fueron obtenidos en la trayectoria de 17 años en el mercado.

4.3 Conclusión diagnóstica

La empresa “El Saltarín, Juegos” cuenta con fortalezas que le contribuyen con un gran potencial en desarrollo constante, demostrando las cualidades para crecimiento y desarrollo dentro de su rubro en particular, más allá de las amenazas actuales que enfrentan todas las pymes del país, como la inflación, deudas e inestabilidad económica que se traduce en un obstáculo de desarrollo y minimizan las capacidades de crecimiento en todos los aspectos.

Sin embargo, las debilidades de la empresa, pueden opacar los aspectos positivos si no se enfrenta con las estrategias adecuadas y la reinversión de capital económico y humano, así como reestructuración de funciones y tareas del personal para paliar las vicisitudes actuales internas.

Dentro de las debilidades que se presentan, por el simple hecho de ser una Pyme, destacan las diversas consecuencias de la falta de financiamiento, y las posibilidades de crecer que se encuentran opacadas por dicha circunstancia específicamente. Esta necesidad se superpone ante cualquier otra que pueda manifestarse. Las complicaciones derivadas de la falta de comunicación, dirección u orientación, son situaciones que se pueden solucionar sin necesidad de intervención externa ni soluciones devenidas o dependientes de terceras entidades. Por lo tanto, esto hace enfocar la atención en la posibilidad de obtener financiación como herramienta de potenciación para “El Saltarín, Juegos”, y que de esta manera pueda darse solución a todos los demás requerimientos devenidos de las carencias e inestabilidad económica.

Capítulo 5: Propuesta de aplicación

Con el fin de expandirse dentro del mercado, lograr mayor crecimiento económico y operativo en lo concerniente a la logística desarrollada en la ejecución de los trabajos, la empresa necesita adquirir nuevos equipamientos para modernizarse, cumplir en tiempo con su trabajo, innovar y expedirse. Debido a que no cuenta con medios económicos necesarios para adquirir de contado, pues si lo hiciera pondría en riesgo la visión de futuro que el propietario tiene proyectada para su empresa, consecuente con los objetivos propuestos se hace necesario considerar y analizar una financiación conveniente y apropiada para adquirir el bien, evaluando la beneficio o no de esta fuente de financiación, existen herramientas financiera poco conocida en el medio, por ello se hace necesario realizar un análisis de las ventajas y desventajas con relación a los aspectos impositivos, administrativos y contables, a los fines de efectuar una propuesta al propietario, que revista el carácter de una conclusión final importante en cuanto a lo financiero. A presentan opciones de financiamientos de distintos bancos.

5.1 Plan estratégico para el desarrollo de la propuesta

Consiste en realizar:

- Entrevista con el propietario de la empresa para: solicitar documentaciones de la empresa y así determinar la solvencia de la misma; informarle los requisitos necesarios para acceder a la obtención del bien adquirir, por medio de la herramienta financiera más conveniente.

- Análisis de la situación económica para determinar la capacidad de ingreso–egreso y capacidad operativa de la Pymes.
- Búsqueda de información referente a fuentes de financiación privada en la provincia de Corrientes,
- Análisis de los presupuestos de las distintas alternativas financieras ofrecidas por diferentes bancos, para determinar los costos financieros, ventajas y desventajas de ambas fuentes de financiación.
- Análisis de las ventajas impositivas si se accede al Leasing o a un crédito prendario, para decidir es la mejor opción de financiamiento.
- Solicitud de requisitos ante el o los bancos de los requisitos necesarios para acceder a cualquiera de los tipos de créditos y presentación, una vez cumplimentados, a la entidad para su otorgamiento.
- El costo de la ejecución y control del plan surgirá de los honorarios pactados entre el profesional y el cliente.
- Su aplicación, monitoreo y control de la ejecución en los plazos establecidos serán responsabilidad de un Profesional en Ciencias Económicas.

5.2 Aspectos Impositivos de la Empresa Saltarín Juegos

La Pyme se encuentra alcanzada por los siguientes tributos:

Impuesto a las Ganancias. Es contribuyente de tercera categoría, de acuerdo a con lo expresado por la Ley 20.628 de Impuesto a las Ganancias, Artículo 49.

Impuesto al Valor Agregado por ser Responsable Inscripto.

Impuesto a los Ingresos Brutos, el contribuyente tributa por Régimen General.

Se encuentra también alcanzada por el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, Impuesto a los Débitos y Créditos en Cuentas Bancarias y esta alcanzado al pago de tasas y sellos de la Municipalidad de Corrientes

La empresa Saltarín Juegos, según lo establecido por la Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20.628, en el Art. 49 inc. a, es contribuyente de 3ª categoría. Tributa el impuesto a la alícuota general del 35%, según lo dispuesto en el Art. 69 inc. a ap. 2.

Impuesto al Valor Agregado: Con respecto al Impuesto al valor agregado, el contribuyente está encuadrado como Responsable Inscripto, al realizar actividades (venta habitual de cosas muebles) que se encuentran alcanzadas por el régimen del impuesto. Como obligaciones propias del régimen debe discriminar el impuesto en las ventas que realice a otros responsables inscriptos, así como la liquidación mensual del impuesto generado por todas las compras y ventas que realice en cada periodo. La alícuota aplicable a la actividad que realiza la empresa es la alícuota general del 21%.

Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: Según las disposiciones de la ley del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta N° 25063, el contribuyente se encuentra alcanzado por el mismo, de acuerdo con lo establecido por el Art 2º, inc. a, tributando a una alícuota del 1%. Están alcanzados por este impuesto bienes muebles amortizables, bienes inmuebles, bienes de cambio, depósitos y créditos en moneda nacional y extranjera, bienes inmateriales, y otros, que sean de propiedad de la empresa, al cierre de cada ejercicio fiscal.

Impuesto a los Ingresos Brutos: Según lo dispuesto por el título 3 de LEY N° 6.249 – LEY TARIFARIA PROVINCIA DE CORRIENTES, la empresa debe tributar bajo el régimen especial una alícuota del 2.9%, debido al hecho de realizar una actividad.

(Fabricación en lona y sucedáneos en lona). La Ley tarifaria establece también los mínimos a tributar en concepto de ingresos brutos, que para el caso de la Firma Saltarín Juegos son de \$200 mensual.

Tasas por seguridad e higiene, regida por la ordenanza 6525/19 y el artículo 19° de la Carta Orgánica Municipal. El importe a pagar se determina al presentar la Declaración Jurada, aplicando al monto declarado la alícuota general. La misma es del 3% (tres por mil), siendo el importe mínimo mensual que deberás abonar \$ 279,50, según la Ord. Tributaria vigente.

Impuesto Sobre los Débitos y Créditos Bancarios: La Ley N° 25413 establece en su Art 1°, un impuesto sobre los créditos y débitos realizados en cuentas que posea la firma en entidades financieras. La Alícuota establecida es de un máximo de 6 0/00 (Seis por mil). Asimismo, la RG 1674 de AFIP, establece el beneficio de computar como pago a cuenta para el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el 34 % Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios pagados en el ejercicio.

5.3 Opciones de financiamiento privados en la Provincia de Corrientes

Entre las empresas financieras más importantes de la zona que prestan servicios a las pymes se encuentran las siguientes:

BBVA Banco Francés SA

Dispone de una amplia oferta de líneas crediticias, destinadas a cubrir todo tipo de necesidades financieras, tanto de corto plazo, para cubrir necesidades de capital de trabajo, como de largo plazo para la financiación de proyectos de inversión que hagan a la transformación tecnológica y contribuyan a la mejora de la competitividad de las empresas.

El BBVA Francés cuenta con una de las más amplias ofertas de Leasing para equipamiento del mercado con una variedad de opciones en concordancia con sus necesidades de incorporar equipamiento y la periodicidad de sus flujos de pago.

Características:

- Cánones con periodicidad mensual adelantada o bimestral/trimestral y hasta semestral vencida, es decir que el cliente empieza a pagar recién cuándo transcurre el primer período posterior (2, 3 o 6 meses) a la incorporación del equipamiento permitiendo generar su propio flujo de repago.
- La cantidad de cánones y por ende el plazo de las operaciones está en concordancia con el tipo de equipamiento. Usualmente varía desde 19 meses para los equipos informáticos, 36 meses para los rodados, 49 meses para los equipos agropecuarios, 61 meses para las maquinarias y **120 meses para inmuebles comerciales.**
- El cliente tiene la posibilidad de optar por cánones fijos, variables o semi-fijos (un período pactado fijo y a partir de allí variable) con las mejores condiciones del mercado.
- Puede optar por cánones constantes basado en un sistema de amortización Francés, o cánones decrecientes basados en un sistema de amortización Alemán.
- El precio de ejercicio de opción de compra que es el valor que el cliente tiene que pagar en caso de que defina quedarse con el bien luego de pagar todos los cánones, es usualmente cercano al 5 o 10%, pero en casos particulares puede ampliarse o disminuirse en concordancia con el proyecto y las necesidades de cada cliente.

- La operatoria es por hasta el 100% IVA incluido del valor de los bienes.
- Se pagan los cánones (cuotas) con la generación de ganancia del propio uso del bien.
- Tiene la opción de no adquirir el bien si queda obsoleto tecnológicamente, por ejemplo, o si lo prefiere o le conviene, abonar el precio de ejercicio de opción de compra pactado al inicio y quedarse con el equipo.
- Amortización acelerada de los bienes, con el máximo beneficio fiscal.
- No inmoviliza capital al no hacer pago inicial.
- Financiamiento del I.V.A., dado que el pago se realiza diferido a lo largo de los cánones, permitiendo un manejo más conveniente de los créditos fiscales.
- La empresa mantiene la negociación del mejor precio de contado con el proveedor elegido.
- Mayores plazos de pago / Menores plazos de amortización, la combinación justa.

Santander Rio

Súper Préstamo PyMEUVAs: destinado a Personas Jurídicas del sector privado no financiero y Personas Físicas con destino para capital de trabajo y bienes de capital.

Características:

- Monto mínimo de \$100.000.
- Cuotas en pesos ajustables por Coeficiente de Estabilización de Referencia "CER" y expresado en Unidad de Valor Adquisitivo (UVAs).
- Entre 12 y 60 meses para pagarlo.
- Sistema de amortización francés. Tasas fijas

- Para los clientes Black, Platinum, Infinity Gold, Infinity, SuperCuenta 3 o SuperCuenta 2 cuentan con un Super Préstamo Personal Pre-Acordado.
- Acreditación el dinero en la cuenta inmediatamente a través de Online Banking, App Santander Río o Línea telefónica.
- No requiere presentar documentación.
- La primera cuota para pagar hasta en 90 días.
- Cancelación total o parcialmente, en cualquier momento.

Banco Galicia

El Banco Galicia, brinda préstamos como el Leasing, dirigido a empresas o personas físicas con actividad comercial, industrial, de servicios y/o agropecuaria que ya se encuentren relacionados a la entidad financiera al momento de instrumentarse el contrato. Cuenta con tasas de interés variable, con moneda en pesos argentino, sin ajuste, y respecto de la periodicidad de las cuotas que pueden ser mensuales, trimestrales o semestrales y de pago por vencimiento.

Características

- Como beneficio posee una financiación del 100 % del valor del bien a largo plazo, sin desembolso inicial, es decir que el cliente utiliza el bien recibido en leasing, y luego de producir los ingresos necesarios puede ocuparse de pagar el canon.
- El canon se abona en forma vencida y decreciente (sistema de amortización alemán).

- La opción de compra del bien se ejerce abonando el 5% del precio, en pesos y sin ningún ajuste.
- La contabilización y el tratamiento impositivo de los contratos permiten obtener ventajas como la financiación del IVA sin costo y el canon es un gasto deducible para la determinación del Impuesto a las Ganancias en el plazo del contrato.
- La empresa selecciona el bien, el proveedor, el precio, la forma de pago y también los plazos de entrega. Luego presenta ante el Banco, ejecutivo de cuentas la solicitud de Leasing y cuando la operación es aceptada comienza la instrumentación de la misma que finaliza con la entrega del bien.
- Entre los plazos del contrato dependerá del rubro.
- Equipos de informática: 19 meses.
- Automotor: 36 meses.
- Tractor/Máq. Agrícola: 49 meses.
- Máq. Industrial: 61 meses.

Macro

El Banco Macro tiene una estrecha relación con las empresas e instituciones brindando la oportunidad de ser acreedor de bienes de capital contra el pago de un canon con previa firma del contrato naturalmente y que a su respectivo vencimiento y abono de su valor otorga la facultad de adquirir dicho bien. Entre las características y beneficios que presenta el Leasing del banco se consideran las siguientes:

- Incorporar nuevos equipos.
- Reemplazar bienes de capital con vida útil agotada.

- Facilitar la actualización tecnológica.
- Bajar los costos de mantenimiento.
- Aumentar la calidad de producción.
- Ventajas impositivas ya que los bienes no forman parte del activo de la empresa.
- Plazo de hasta 61 meses.
- Tasa fija o variable.
- Periodicidad del pago del canon mensual, trimestral o semestral.
- Moneda de la operación en pesos
- Para rodados, maquinarias viales, agrícolas y equipos industriales.

Superville

El banco se diferencia de las demás financieras ya se encuentra destinado a las actividades comercial, agropecuaria, industrial, así como de servicios con lo cual apunta a innovar en tecnología y equipamiento de los sectores productivos, adquiriendo bienes de equipos en general como vehículos, bienes tecnológicos, equipamiento médico o maquinaria agrícola.

Entre las ventajas impositivas y financieras se ubica en líneas especiales de tasas blandas para Proyectos de Inversión, Capital de Trabajo y Asistencia Técnica, en fomento de la innovación y el desarrollo.

Características

- En Leasing ofrece una financiación hasta el 100% de bienes de capital nacional o importado, incluyendo todos los gastos asociados.
- Canon deducible de Impuesto a las Ganancias;

- Financiación del IVA durante el plazo de la operación;
- Tasa fija o variable.

ICBC

El banco cuenta en el Leasing con la ocupación de la adquisición que la empresa necesite obtener con el proveedor a elección y al precio de contado más conveniente posible para el cliente. Con los siguientes beneficios en ventajas económicas, financieras e impositivas:

- Financia el 100% del valor del bien.
- Financiación de mediano y largo plazo.
- Posesión inmediata con el pago de la primera cuota.
- Mayor disponibilidad de capital de trabajo.
- No genera pasivos en el balance por considerarse arrendamiento de un bien.
- Cuotas pautadas según la estacionalidad del negocio (mensual, trimestral o semestral).
- Amortización acelerada, ya que el bien se amortiza hasta el valor residual durante el período del contrato, permitiendo diferir el pago de impuesto a las ganancias.
- IVA, el cliente abona el concepto sobre la base del precio del bien sin IVA y con cada cuota de alquiler y recupera como crédito fiscal al mes siguiente de haberlo abonado.
- Acceso a tecnología de última generación como beneficios desde el primer día de uso.

Patagonia

Entre las opciones de préstamos se encuentra el más utilizado para el caso en cuestión: el Leasing donde como es usual el banco adquiere el bien que la empresa necesita al proveedor que selecciona, utilizando en el tiempo pactado y abonando un canon que a su finalización tiene la opción de obtener el bien por un precio previamente establecido.

Para acceder al préstamo se negocia el precio y tipo de bien con el proveedor; se firma el contrato que el banco oportunamente prepara según el caso, y se efectúa la compra asegurando así el bien, como ser computadoras, equipamiento telefónico, impresoras, autos, camiones y acoplados; maquinaria agrícola, autoelevadores, tornos, extrusoras, maquinaria vial, grúas, motoniveladoras y generadores eléctricos; copiadoras y equipamiento médico; Inmuebles como fábricas, galpones, depósitos, locales comerciales, plantas llave en mano, marcas y patentes, software y licencias.

Respeto de los otros beneficios, ofrece para las empresas y personas físicas que ya se encuentren desarrollando una actividad comercial, industrial, agropecuaria, como de servicios en los siguientes aspectos:

- Ampliar tu capacidad productiva.
- Renovar Tecnología.
- Expandir tu actividad.

Por otra parte, se realizan otros préstamos como:

- Autocancelables: acuerdos en cuenta corriente, con garantías líquidas, que eventualmente pueden cancelarse a su vencimiento.
- Descuento de Cheques (CDP): se puede obtener la liquidez que se necesita de forma casi inmediata, descontando los Cheques de Pago Diferido que se reciba de los clientes. Su mayor beneficio es la agilidad de cubrir las necesidades de fondos líquidos para giro comercial o capital de trabajo.

Comafi

En esta entidad financiera realiza financiación de capital de trabajo y de bienes de capital o a proyectos de inversión. Los créditos se establecen a medida, acordes al flujo de fondos de la empresa.

El The Cápita Corporation (TCC), cuenta con variadas herramientas para adquirir y actualizar el equipamiento de empresas en desarrollo con la financiación a largo plazo y así como también la utilización por un tiempo determinado contra el pago de una cuota periódica, que es el canon. Entre los beneficios para la empresa se encuentran los siguientes:

- No genera pasivos en el balance por considerarse arrendamiento de un bien.
- La operación se gestiona a través de la Cuenta Corriente del banco.
- Asesoramiento de profesionales altamente capacitados.
- Opción de comprarlo por cierto monto o valor residual, al finalizar el plazo de alquiler.

Banco Corrientes

El Leasing como la herramienta más importante de financiación a las empresas para el crecimiento mediante el uso de bienes de capital, abonando un canon o alquiler por un período determinado, con opción de compra al final del mismo por un precio ya establecido. Desde este préstamo el banco financia bienes como tractores, cosechadoras, utilitarios (no incluye transporte de pasajeros), grupos electrógenos, maquinarias para la construcción y camiones. Cuenta con las siguientes ventajas:

- Incorporar los bienes que necesita la Empresa, sin inmovilizar capital de trabajo.
- Financiar el 100% del valor del bien.
- Utilizar el bien recibido en leasing y empezar a generar ingresos que le permitan afrontar el pago del canon.
- Ejercer la opción de compra del bien al final del período, siendo ésta de un valor cierto y determinado.
- Financiar el IVA (no inmoviliza crédito fiscal).
- Computar el canon como un gasto deducible para la determinación del Impuesto a las Ganancias en el plazo del contrato.
- El bien no se encuentra en el patrimonio de la Empresa, no debiendo tributar sobre él los impuestos de Bienes Personales o Ganancia Mínima Presunta.
- Mejorar los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de los estados contables dado que no se trata de una compra y sus cuotas no se contabilizan como deudas.

Cuadro 4: comparativo de opciones de Crédito relevantes para la Pyme El Saltarín.

Entidad	Opción	Costo financiero	Tratamiento contable/ Impositivo	Ventajas /desventajas
BBVA Banco Francés S.A	Leasing	Financiación del 100% Cánones fijos, variables o semi-fijos; de periodicidad mensual adelantada/ bimestral/trimestral/semestral vencida: Cantidad de cánones.61 meses para las maquinarias y 120 meses para inmuebles comerciales, entre otros.	No inmoviliza el capital al no hacer pago inicial. Financiamiento del I.V.A Sistema de amortización Francés, o alemán.	Ventajas: IVA incluido en el valor de los bienes. Pago de canon con la generación de ganancia del bien. Generación propio flujo de repago. Opción de no adquirir el bien si queda obsoleto tecnológicamente. Mayores plazos de pago/menores plazos de amortización. Desventaja: Si se opta por cánones variables y un sistema de amortización francés puede impactar en la empresa. Accesibles sólo para los clientes.
Santander Río	Súper Préstamo o PyMEU VAs	C.F.T.E.A.: 21,57% Financiación: 12 y 60 meses.	Sistema de amortización francés. Tasa fija.	Ventajas: Acreditación del dinero en la cuenta inmediatamente a través de Online Banking, App Santander Río o Línea telefónica. No requiere presentar documentación. La primera cuota para pagar hasta en 90 días. Cancelación total o parcialmente, en cualquier momento. Desventajas Cuotas en pesos ajustables por Coeficiente de Estabilización de Referencia "CER" y expresado en Unidad de Valor Adquisitivo (UVAs). Accesibles sólo para los clientes que se encuentren relacionados a la entidad financiera al momento de instrumentarse el contrato.
Galicia	Leasing	Tasas de interés variable, en pesos argentino, sin ajuste. Cuotas mensuales, trimestrales o semestrales. Pago por vencimiento.	Financiación del IVA sin costo. Canon deducible del Impuesto a las Ganancias.	Ventajas Financiación del 100 % del valor del bien a largo plazo. Sin desembolso inicial. Desventaja Accesibles sólo para los clientes que se encuentren relacionados a la entidad financiera al momento de instrumentarse el contrato.

Macro	leasing	<p>Tasa fija o variable.</p> <p>Periodicidad del pago del canon mensual, trimestral o semestral.</p> <p>Plazo de hasta 61 meses.</p> <p>Moneda de la operación: pesos o dólares.</p>	<p>Los bienes no forman parte del activo de la empresa.</p>	<p>Ventajas:</p> <p>Incorporar nuevos equipos.</p> <p>Reemplazar bienes de capital con vida útil agotada.</p> <p>Facilitar la actualización tecnológica.</p> <p>Bajar los costos de mantenimiento.</p> <p>Aumentar la calidad de producción.</p> <p>Para rodados, maquinarias viales, agrícolas y equipos industriales.</p> <p>Desventaja:</p> <p>Accesibles sólo para los clientes relacionados a la entidad financiera.</p> <p>Operatoria en dólares.</p>
Superville	Leasing	<p>Financiación hasta el 100% de bienes de capital nacional o importado.</p> <p>Tasa fija o variable.</p>	<p>Canon deducible de Impuesto a las Ganancias; Financiación del IVA durante el plazo de la operación.</p>	<p>Ventaja:</p> <p>Tasa fija opcional.</p> <p>Desventaja:</p> <p>Sólo para los clientes relacionados a la entidad financiera.</p>
ICBC	Leasing	<p>Financiación del 100% del valor del bien.</p> <p>Financiación de mediano y largo plazo</p>	<p>No genera pasivos en el balance por considerarse arrendamiento de un bien.</p> <p>Amortización acelerada, ya que el bien se amortiza hasta el valor residual durante el período del contrato, permitiendo diferir el pago de impuesto a las ganancias</p> <p>IVA: el cliente abona el concepto sobre la base del precio del bien sin IVA con cada cuota de alquiler</p>	<p>Ventajas:</p> <p>Cuotas pautadas según la estacionalidad del negocio (mensual, trimestral o semestral).</p> <p>Desventajas:</p> <p>Sólo para los clientes relacionados a la entidad financiera.</p>
Patagonia	Leasing	<p>Financiación hasta el 100% de bienes de capital nacional o importado.</p> <p>Tasa fija o variable.</p>	<p>Canon deducible de Impuesto a las Ganancias; Financiación del IVA durante el plazo de la operación..</p>	<p>Ventajas:</p> <p>Ampliar tu capacidad productiva.</p> <p>Renovar Tecnología.</p> <p>Expandir la actividad.</p> <p>Desventajas:</p> <p>Financiamiento exclusivo para las empresas y personas físicas que ya se encuentren desarrollando una actividad comercial, industrial, agropecuaria, como de servicios. Y ser clientes de la empresa.</p>
Comafi:	Leasing	<p>Financiación hasta el 100% de bienes de capital nacional o importado.</p>	<p>Canon deducible de Impuesto a las Ganancias; Financiación del IVA durante el plazo de la</p>	<p>Ventajas:</p> <p>Los créditos se establecen a medida, acordes al flujo de fondos de la empresa.</p> <p>Los fondos pueden aplicarse a financiación de capital de trabajo y</p>

		Tasa fija o variable.	operación..	de bienes de capital o a proyectos de inversión. Desventaja: Accesibles sólo para los clientes que se encuentren relacionados a la entidad financiera al momento de instrumentarse el contrato.
The Cápite Corporation – TCC	Leasing	Financiación a largo plazo. Pago de una cuota periódica.	No genera pasivos en el balance por considerarse arrendamiento de un bien.	Ventaja: Asesoramiento de profesionales altamente capacitados. Desventaja La operación se gestiona a través de la Cuenta Corriente del banco por lo que el solicitante debe encontrarse relacionado con el banco.
Banco de Corrientes	Leasing	Financiación del 100% del valor del bien a 36 meses Canon en pesos Amortización Sistema Francés Mensual – Trimestral – Semestral de acuerdo a los ciclos de producción /comercialización del cliente.	Financiación IVA (no inmoviliza crédito fiscal). Canon computable como gasto deducible para la determinación del Impuesto a las Ganancias en el plazo del contrato. El bien no se encuentra en el patrimonio de la Empresa, no debiendo tributar sobre él los impuestos de Bienes Personales o Ganancia Mínima Presunta.	Ventajas: La opción de compra al final del período tiene un valor cierto y determinado. Mejora los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad de los estados contables al no tratarse de una compra y sus cuotas no se contabilizan como deudas. Incorpora los bienes que necesita la Empresa, sin inmovilizar capital de trabajo. No es necesario ser cliente del banco, para empresa tiene bonificación del cuenta corriente.

Fuente: Elaboración propia

Suscribir un Contrato de Leasing

El cuadro anterior permite inferir que la opción que prevalece en función de sus beneficios, es Leasing del Banco de Corrientes. Si la empresa Saltarín Juegos, suscribir un contrato de leasing, en su carácter de tomador y el Banco de Corrientes S.A., en su carácter de dador el sistema utilizado por la entidad financiera es el Sistema Francés, es decir, cuotas iguales en todos los períodos y amortización creciente. Es una entidad regida por la Ley N° 21.526, siendo esta una de las condiciones que se asimila a una operación financiera según el Art 2 del Decreto 1038/2000 y la otra condición es que el contrato debe superar el 50% de la vida útil del bien, la duración del contrato de Leasing es de 36 meses, la amortización del bien en cuestión es de 60 meses.

El tomador es una persona física, lo que, para determinar el impuesto a las ganancias a ingresar cada año, debe aplicar la alícuota según la escala del Art 90 de la ley 20628. El contribuyente afectará el bien objeto del Leasing a la actividad comercial, que generará ganancias gravadas, durante el plazo del contrato deberá deducirse el valor total de los cánones devengados (compuesto por capital e intereses) imputables a cada ejercicio cuando la propiedad de la unidad es transferida a nombre de Saltarín Juegos en el ejercicio de la opción de compra. A partir de este momento la empresa puede deducir en el impuesto a las ganancias la amortización del bien de capital, debe calcularse de la siguiente manera: El costo computable que se toma para el bien es la opción de compra establecida en el contrato de leasing. La vida útil del puede ser de 60 meses y en el contrato de leasing se amortizo 36 meses.

Con respecto al impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas, el contribuyente luego de tener la titularidad del bien debe incluirlo en el Estado de Situación Patrimonial como un activo, pero el resultado si fuera mayor a \$200.000 no encuadra en la exención del Art. 3 de la ley 25.063 por lo que tributa bajo este régimen a partir del ejercicio económico 2021. Con respecto al Impuesto al Valor Agregado durante el desarrollo del Leasing, en cada cuota se liquida el 21% sobre el canon correspondiente. Una vez ejercida la opción de compra se aplicará sobre el mismo ítem la alícuota del 10,5%. Esto lo explica el art. 22 de la ley 25.248.

Con respecto al Impuesto sobre los Bienes personales, en el contrato de leasing, durante la vigencia del mismo, el contribuyente no incluye el valor del bien por no poseer la titularidad del mismo. Ahora bien, al momento de ejercida la opción de compra se gravada ante este impuesto el monto residual.

Al no poseer conocimiento del bien adquirirá la empresa, no se podrá expresar cuantitativamente información de registros, pero ante la toma de un contrato de leasing los datos sobre los que se desarrolla en el mismo son los siguientes:

- Tipo Societario Tomador: Empresa Saltarín Juegos
- Tipo Societario Dador: Sociedad Anónima (Banco de c S.A.)
- Bien Objeto del Contrato: el bien que se decida adquirir
- Valor del Bien: Coincidente con el valor de Contado.
- Duración del Contrato: 36 meses
- Pagos: 36 cuotas mensuales vencidas Amortización Sistema Francés Mensual

Depreciación: se aplica el método línea recta, computando completo el año de alta. Vida Útil: 5 años. Depreciación para los fines fiscales: ídem vida útil contable, computada desde el momento de incorporación al patrimonio del tomador bajo el punto de vista impositivo.

5.4 Análisis presupuestario

El monto que se solicitará será de un total será de \$ 500.000, de los cuales al no tener información certera de cómo serán empleados por el tomador, está sujeto a variabilidad de interés de acuerdo con la ratio de riesgo a ser calculado por la entidad financiera al momento del análisis y contrato.

Utilizando el simulador del Banco de Corrientes, con una tasa nominal anual de 60,3%, aplicado al monto solicitado de \$ 500.000, obtenemos el total de los cánones devengados, compuesto por capital más interés, que al dividir el mismo en 3 años, obtenemos el descuento que podemos realizar, en este aspecto, en la liquidación del impuesto a las ganancias a \$307.783,33.

En el siguiente cuadro se muestra el desglose de los montos de las cuotas mensuales del canon, a modo de referencia del simulador de créditos.

Figura 4: Tabla de amortización. Simulador de crédito

Mes Adelantado	Valor CANON (s/ I.V.A.)	Capital	Interes	Capital Remanente	CANON (c/ IVA)	CANON c/IVA y seg vida
1	28.529,87	3.529,87	25.000,00	496.470,13	34.521,15	34.521,15
2	28.529,87	3.706,37	24.823,51	492.763,76	34.521,15	34.521,15
3	28.529,87	3.891,69	24.638,19	488.872,07	34.521,15	34.521,15
4	28.529,87	4.086,27	24.443,60	484.785,80	34.521,15	34.521,15
5	28.529,87	4.290,58	24.239,29	480.495,22	34.521,15	34.521,15
6	28.529,87	4.505,11	24.024,76	475.990,11	34.521,15	34.521,15
7	28.529,87	4.730,37	23.799,51	471.259,74	34.521,15	34.521,15
8	28.529,87	4.966,89	23.562,99	466.292,85	34.521,15	34.521,15
9	28.529,87	5.215,23	23.314,64	461.077,62	34.521,15	34.521,15
10	28.529,87	5.475,99	23.053,88	455.601,63	34.521,15	34.521,15
11	28.529,87	5.749,79	22.780,08	449.851,84	34.521,15	34.521,15
12	28.529,87	6.037,28	22.492,59	443.814,56	34.521,15	34.521,15
13	28.529,87	6.339,15	22.190,73	437.475,41	34.521,15	34.521,15
14	28.529,87	6.656,10	21.873,77	430.819,31	34.521,15	34.521,15
15	28.529,87	6.988,91	21.540,97	423.830,40	34.521,15	34.521,15
16	28.529,87	7.338,35	21.191,52	416.492,05	34.521,15	34.521,15
17	28.529,87	7.705,27	20.824,60	408.786,78	34.521,15	34.521,15
18	28.529,87	8.090,53	20.439,34	400.696,24	34.521,15	34.521,15
19	28.529,87	8.495,06	20.034,81	392.201,18	34.521,15	34.521,15
20	28.529,87	8.919,81	19.610,06	383.281,37	34.521,15	34.521,15
21	28.529,87	9.365,81	19.164,07	373.915,56	34.521,15	34.521,15
22	28.529,87	9.834,10	18.695,78	364.081,47	34.521,15	34.521,15
23	28.529,87	10.325,80	18.204,07	353.755,67	34.521,15	34.521,15
24	28.529,87	10.842,09	17.687,78	342.913,58	34.521,15	34.521,15
25	28.529,87	11.384,19	17.145,68	331.529,38	34.521,15	34.521,15
26	28.529,87	11.953,40	16.576,47	319.575,98	34.521,15	34.521,15
27	28.529,87	12.551,07	15.978,80	307.024,90	34.521,15	34.521,15
28	28.529,87	13.178,63	15.351,25	293.846,27	34.521,15	34.521,15
29	28.529,87	13.837,56	14.692,31	280.008,71	34.521,15	34.521,15
30	28.529,87	14.529,44	14.000,44	265.479,28	34.521,15	34.521,15
31	28.529,87	15.255,91	13.273,96	250.223,37	34.521,15	34.521,15
32	28.529,87	16.018,71	12.511,17	234.204,66	34.521,15	34.521,15
33	28.529,87	16.819,64	11.710,23	217.385,02	34.521,15	34.521,15
34	28.529,87	17.660,62	10.869,25	199.724,40	34.521,15	34.521,15
35	28.529,87	18.543,65	9.986,22	181.180,74	34.521,15	34.521,15
36	28.529,87	19.470,84	9.059,04	161.709,91	34.521,15	34.521,15

Fuente: Simulador de crédito online – Banco de Corrientes

5.5 Flujo de fondos

Proyección del flujo de fondos a 3 años en el cual se pretende además un incremento de la productividad de la empresa de un 30% anual en relación al año de inicio, considerando que se implemente el equipamiento bajo el concepto que haya decidido el propietario. Cabe destacar que, a pesar de la condición inflacionaria actual del país, esta no se considera para la proyección del flujo de fondos ya que el efecto inflacionario se piensa relativo a la productividad (Chain, N. S. 2007).

Cuadro 5: Flujo de Fondos

Años	2019	2020	2021
VENTAS	\$ 8.975.620,00	\$ 11.668.306,00	\$ 15.168.797,80
COSTO DE VENTA	\$ 4.898.293,79	\$ 6.300.885,24	\$ 8.191.150,81
GANANCIA BRUTA	\$ 4.077.326,21	\$ 5.367.420,76	\$ 6.977.646,99
PAGO DEL CANON ANUAL	\$ 307.783,33	\$ 307.783,33	\$ 307.783,33
OTROS GASTOS	\$ 100.500,00	\$ 154.770,00	\$ 238.345,80
GANANCIA ANTES DE IMPUESTO	\$ 3.669.042,88	\$ 4.904.867,43	\$ 6.431.517,86
IMPUESTOS A LAS GANACIAS A PAGAR	\$ 1.284.165,01	\$ 1.716.703,60	\$ 2.251.031,25
GANANCIA NETA	\$ 2.384.877,87	\$ 3.188.163,83	\$ 4.180.486,61

Se puede observar en el flujo de fondos que dentro de la proyección de crecimiento esperada a partir del apalancamiento con el crédito leasing, el aumento de la productividad

se prevé positivo, lo que resultaría beneficioso para la empresa, debido a que con los márgenes de ganancia que se esperan para el tercer año de proyección, se podría optar por adquirir los bienes y hacer crecer de esa forma el patrimonio de la empresa; cabe destacar que ya quedaría como decisión del dueño de qué forma hacer uso de ello. Se muestra dentro del flujo de fondos todos los gastos generados por el pago de los cánones, cubiertos a tiempo, deducidos del impuesto a las ganancias.

5.6 Programa de actividades

A continuación, se presenta un diagrama y gráfico de Gantt que resume las tareas y actividades que se llevarán a cabo para implementar el proyecto de aplicación para la adquisición de un bien de uso para la empresa Saltarín Juegos, que podrá permitirle desarrollarse y expandirse. El tiempo de duración de las mismas está expresado en momentos.

Cuadro 6: Diagrama de Gantt

Actividades	Momento 1	Momento 2	Momento 3	Momento 4	Momento 5	Momento 6
Análisis y determinación de los bienes que necesita la empresa	X					
Búsqueda de presupuesto		X				
Visita y presentación de proyecto al banco			X			
Suscripción del contrato				X		
Inicio de las actividades con el uso del beneficio otorgado					X	
Cumplimiento del contrato y acciones posteriores a determinar						X

Conclusión

Argentina, cuenta con una considerable cantidad de pequeñas y medianas empresas, que contribuyen en muchos aspectos positivos a la sociedad, con sus aportes en impuestos, generación de empleo y producción de calidad a nivel país. La innovación y planificación para la supervivencia de las pymes en el mercado actual, es fundamental. Sin embargo, estas se enfrentan a diversas dificultades en el crecimiento de su producción o servicios, debido a los elevados intereses en préstamos que presentan las entidades bancarias al efectuar un plan de financiación según el plazo de tiempo, y el inconveniente de obtener las garantías exigentes, determinan nuevas prácticas a seguir por parte de sus propietarios.

Del análisis de la situación financiera y económica de la Empresa y de la información suministrada por las distintas opciones privadas disponibles para financiamiento para bienes de uso en la Provincia de Corrientes, se puede concluir que el Arrendamiento Financiero (Leasing), ofrecida por el Banco de Corrientes constituye la mejor alternativa financiera para una inversión en la compra un bien de uso para Saltarín Juegos. La toma de decisión de la Empresa en este sentido le permitirá renovar sus activos, incrementar su rentabilidad y expandir su actividad comercial, objetivos principales de la empresa. El análisis referente al sistema de Arrendamiento Financiero pone en evidencia las ventajas impositivas que surgen de su aplicación. Siguiendo el análisis con relación al uso del Leasing cabe destacar la amortización acelerada de la inversión en el impuesto a las ganancias, además se puede deducir en el cálculo de este impuesto la totalidad de los cánones mensuales abonados durante todo el ejercicio comercial. De esta manera, el bien se amortiza de forma acelerada durante el período contractual, que resulta menor que el

período de vida útil del bien, que al ser incorporado a la empresa no tributa el pago de los impuestos patrimoniales (bienes personales, impuestos a la ganancia mínima presunta), pues los bienes adquiridos mediante el Leasing no forman parte del patrimonio hasta tanto no se ejerza la opción de compra, por ende, no se tienen en cuenta para la liquidación de los mencionados impuestos. De esta manera, el bien incorporado al patrimonio lo hace a valor residual, lo que provoca una disminución de la base imponible para el gravamen. Durante el período de financiación del crédito se puede utilizar el bien adquirido a través del sistema de Leasing, y empezar a generar ingresos que permiten al tomador el cumplimiento del canon pactado en el contrato, por lo que el bien se paga sin quitarle liquidez a la Empresa. Los cánones no se contabilizan como deuda, sino que constituyen gastos. En el marco de la realidad económica de la República Argentina, con situaciones que dificultan de manera significativa el crecimiento y desarrollo de distintas empresas, sobre todo de las pymes, el contrato de Leasing es un medio a través del cual la empresa puede confiar en la estabilidad de sus ventajas, que permite ahorrar costos financieros, como se evidencia en el análisis realizado acerca de las distintas alternativas de fuentes posibles de financiamiento. Queda establecida la opción de Leasing como la mejor, debido a que permite el acceso a las inversiones que se necesitan con disminución de costos.

Con el propósito de asesorar a la Empresa a los fines de mejorar las políticas actuales de gestión, indispensables para mejorar las decisiones administrativas y operativas se le ofrece, para su consideración, el siguiente plan de acción:

✓Realizar un sistema de costeo, acorde con la actividad comercial que realiza.

✓Efectuar una evaluación exhaustiva de los costos de los insumos adquiridos para establecer precios de venta y márgenes de rentabilidad razonables.

✓Confeccionar informes contables para las ventas realizadas en el local de la Empresa y servicios terminados, para determinar la rentabilidad generada por cada actividad.

✓Tomar asesoramiento contable e impositivo, para fomentar el crecimiento de la Pyme.

Referencia Bibliográfica

Banco Comafi.Consultado: 13/06/2019. Desde: <https://www.comafi.com.ar>

Banco Corrientes.Consultado: 13/06/2019. Desde:

<https://www.bancodecorrientes.com.ar>

Banco Galicia. Consultado: 10/06/2019. Desde: <https://www.bancogalicia.com>

Banco ICBC.Consultado: 12/06/2019. Desde: <https://www.icbc.com.ar>

Banco Macro. Consultado: 09/06/2019. Desde: <https://www.macro.com.ar>

Banco Patagonia.Consultado: 13/06/2019. Desde: <https://bancopatagonia.com.ar>

Banco Santander Rio. Consultado: 12/06/2019. Desde: <https://www.santanderrio.com.ar>

Banco Supervielle. Consultado: 10/06/2019. Desde: <https://www.supervielle.com.ar>

Bancos que ofrecen los créditos Pymes a tasa subsidiada. Extraído de Diario el

Cronista. Fecha: 27/05/2019. Desde: <https://www.cronista.com/finanzasmercados>

BBVA, Banco Frances SA. Consultado: 12/06/2019. Desde: <https://www.bbva.com.ar>

Butler, I. Guiñazu, S. Giuliadori, D. Martínez Correa, J. Rodriguez, A. Tacsir, E. (2018):

Programas de Financiamiento Productivo a Pymes, Acceso al Crédito y Desempeño de las Firmas: Evidencia de Argentina. Caf. Banco de desarrollo de América Latina.

CEFIDAR, *Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.*

Chain, N. S. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. Pearson Educación.

Código Civil y Comercial CCCN. Consultado: 12/06/2019. Desde: <https://www.legales.com>

CONTRATO DE LEASING, REGIMEN LEGAL. Desde: <https://www.infoleg.gob.ar>

Denzin, Norman K. (1989): *La ley de investigación: una introducción teórica a métodos sociológicos*. Editorial: Prentice Hall, 3° ed. EnglewoodCliffs, N.J.

ECONOMIA ARGENTINA. Consultado: 20/06/2017 Desde: <https://www.telam.com.ar>

Escribano Martínez, F. (2013): *Sistemas de información contable V notas de cátedra*. Editorial Villafuerte. Córdoba.

Ferraro, C. Goldstein, E. (2011): *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL*. Santiago de Chile.

Ferraro, C. y Stumpo, G. (2010): *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. CEPAL. Santiago, Chile.

Gitman L. J. y Zutter C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera. Decima segunda ed.* Ed. Pearson. Mexico.

Hernández, A., Hernández, A. y Hernández, A. (2008). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión (5ª ed.)*. México: CengageLearning.

Magnin, Federico (2018). *Alternativas de financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas en el Mercado de Capitales como servicio diferencial de la Consultora Focus Investment Management de la Ciudad de Córdoba.*

Mercado de Capitales: *Una alternativa de financiamiento para las pymes.* Marzo 2009. Cámara de la Pequeña y Mediana Industria Metalúrgica Argentina (CAMINA).

Milocco, G. (2006). *El rol de las pymes en la recuperación de la recesión económica. Una mirada argentina.*

Namakforoosh, Mohammad N. (2010): *Metodología de la Investigación.* México, D.F Editorial Limusa S.A. de C.V.

Otras Fuentes.

Pérez, J. O., Sattler, S. A., Bertoni, M., & Terreno, D. D. (2015). *Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pymes latinoamericanas.* Cuadernos de Contabilidad, 16(40).

Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la argentina.* Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado.

Salloum, Damian- Vigier, Hernán (2000): *Racionalidad de la Empresa Financiera en el Proceso de Asignación del Crédito.* UNS. Presentado en la XXXV Reunión Anual de la AAEP, Universidad Nacional de Córdoba.

Thompson Arthur. A., Peteraf Margaret, A. Gamble John. E. y Strickland A. J. (2012). *Administración Estratégica. Teoría y casos.* Edit. Mac Graw Hill Inter Americana. México.

Woyecheszen, S. (2017): *Inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas en la Argentina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.

Anexos

ANEXO N°1

ENTREVISTA AL PROPIETARIO DE SALTARÍN JUEGOS EL DÍA ABRIL DE 2019.

¿Cuánto tiempo lleva Usted al frente de este emprendimiento?

Yo arranqué a fricar los primeros inflables en 2002.

¿Se han satisfecho sus expectativas iniciales de joven emprendedor?

No sé bien que significa la palabra emprendedor, pero sé que producir en este país, es sumamente complicado, y arriesgado... Hay momentos que perdés todo. Y respondiendo a tu pregunta, si estoy satisfecho, no, no lo estoy. Pude haber hecho mucho más, pero es necesario que cambien muchas cosas para arrancar a producir, y poder crecer.

3. Podría decirme cuales son algunas de esas cosas que menciona le falta para poder crecer?

Mano de obra capacitada, una ley de trabajo más justa para el empleador, tenemos juicios laborales de gente que nunca trabajo como empleado; Falta apoyo del estado. Yo, podría hacer muchas cosas más, pero no tengo recursos.

4. Entonces, en este tiempo de vida de su empresa usted no conto con beneficios para poder producir o expandirse?

No, todo lo contrario, tuve más inconvenientes que beneficios.

5. Podría mencionar algunos?

He necesitado maquinaria o repuestos que no se fabrican en este país, y fue difícil o imposible importar, los precios de las maquinarias son en dólares, y los gastos para traerlas son altísimos. Si queremos obtener algún beneficio, algún crédito, debemos hacer un montón de papeles y trámites. Yo tengo que estar al frente de la fábrica todos los días, si salgo a hacer trámites, no trabajo.

6. ¿Piensa que podría obtener mayores beneficios y lograr una expansión más rápida y sostenida en el tiempo si pudiera obtener un subsidio o acceder a otro tipo de financiación?

Sin dudas que si tuviera algún apoyo podría pensar en expandirme o concretar ideas que tengo. Pero me falta maquinas, tiempo y gente calificada que tenga ganas de trabajar.

7. ¿Ha tomado alguna vez algún tipo de crédito para su empresa?

No, créditos bancarios no, si me han prestado familiares para arrancar algún dinero, he vendido algún vehículo, en momentos más difíciles. Y compro en cuenta corriente con mis proveedores, o emito cheques para el pago de ciertas cosas que debo comprar.

8. ¿Tiene información acerca de obtener financiación para la compra de las herramientas que necesita por vía de algún tipo de financiamiento?

No, no tengo información, como te dije, debo estar al frente de la fábrica todos los días, y ya debo salir en muchas ocasiones para ir a los banco a hacer trámites, ocuparme de los clientes, y muchas cosas de las que estoy a cargo, no tengo tiempo de averiguar que sería lo más conveniente para mí en este momento. Desde el estado, nunca nadie se acercó a contarme alguna posibilidad. Cuando intente averiguar alguna opción de crédito del gobierno, tenía que ir a la oficina de alguien ..y es un tiempo con el que no cuento.

9. ¿Estaría dispuesto a gestionar un crédito para incrementar el patrimonio de su empresa?

Estaría dispuesto, claro, si es conveniente, y si tengo la información de modo sencilla. Lo que no tengo es tiempo de averiguar qué hay de crédito para mis posibilidades y tampoco 20 días perder de trabajo haciendo trámites y papales.

10. ¿Estaría dispuesto a estudiar la posibilidad que tiene su empresa para de gestionar un tipo de financiamiento para compra de algún bien para la empresa?

Si, como te dije estaría dispuesto a invertir un poco de tiempo, si las condiciones son buenas.

11. ¿La ubicación de su empresa en Corrientes resulta estratégica para el desarrollo de su actividad y expansión de su empresa?

Creo que sería momento de trasladarme a un lugar más grande, pero este lugar, en el que estoy trabajando es propio, por el momento no podría pagar un gasto de alquiler o comprar algún otro lugar. Pero sin dudas un lugar más grande sería muy conveniente.

12. ¿Ha notado un crecimiento en las ventas a lo largo de su trayectoria en la empresa?

Si, he crecido mucho, he podido invertir con el producto de mi trabajo, pero este no es el mejor momento, ahora ha bajado bastante la producción, debería hacer algunos cambios o inversiones para darle una vuelta a mi trabajo. ... lo estoy pensando, tengo varias ideas.

Muchas Gracias.

Anexo 2

LEGISLACIÓN NACIONAL

El Código Civil y Comercial CCCN, determina:

Artículo 1227.- Concepto. En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.

Art. 1228.- Objeto. Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

Art. 1229.- Canon. El monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente.

Art. 1230.- Precio de ejercicio de la opción. El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.

Art. 1231.- Modalidades en la elección del bien. El bien objeto del contrato puede: a. comprarse por el dador a persona indicada por el tomador; b. comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste; c. comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado; d. ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador; e. adquirirse por el dador al tomador por el mismo

contrato o habérselo adquirido con anterioridad; f. estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él.

Art. 1232.- Responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien. En los casos de los incisos a), b) y c) del artículo 1231, el dador cumple el contrato adquiriendo los bienes indicados por el tomador. El tomador puede reclamar del vendedor, sin necesidad de cesión, todos los derechos que emergen del contrato de compraventa. El dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega y de la obligación de saneamiento.

En los casos del inciso d) del artículo 1231, así como en aquellos casos en que el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en leasing, el dador no puede liberarse de la obligación de entrega y de la obligación de saneamiento.

En los casos del inciso e) del mismo artículo, el dador no responde por la obligación de entrega ni por garantía de saneamiento, excepto pacto en contrario.

En los casos del inciso f) se deben aplicar las reglas de los párrafos anteriores de este artículo, según corresponda a la situación concreta.

Art. 1233.- Servicios y accesorios. Pueden incluirse en el contrato los servicios y accesorios necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el cálculo del canon.

Art. 1234.- Forma e inscripción. El leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objetos inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado. A los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el

contrato debe inscribirse en el registro que corresponda según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto. La inscripción en el registro puede efectuarse a partir de la celebración del contrato de leasing, y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Para que produzca efectos contra terceros desde la entrega del bien objeto del leasing, la inscripción debe solicitarse dentro de los cinco días hábiles posteriores. Pasado ese término, produce ese efecto desde que el contrato se presente para su registración. Si se trata de cosas muebles no registrables o de un software, deben inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde la cosa se encuentre o, en su caso, donde ésta o el software se deba poner a disposición del tomador. En el caso de inmuebles, la inscripción se mantiene por el plazo de veinte años; en los demás bienes se mantiene por diez años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogación del dador u orden judicial.

Art. 1235.- Modalidades de los bienes. A los efectos de la registración del contrato de leasing son aplicables las normas legales y reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes. En el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrales de la Ley de Prenda con Registro y las demás que rigen el funcionamiento del Registro de Créditos Prendarios. Cuando el leasing comprenda a cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, se aplica lo dispuesto en la Ley de Prenda con Registro para iguales circunstancias. El registro debe expedir certificados e informes. El certificado que indique que sobre determinados bienes no aparece inscrito ningún contrato de leasing tiene eficacia legal hasta veinticuatro horas de expedido.

Art. 1236.- Traslado de los bienes. El tomador no puede sustraer los bienes muebles del lugar en que deben encontrarse de acuerdo a lo estipulado en el contrato inscrito. Sólo

puede trasladarlos con la conformidad expresa del dador, otorgada en el contrato o por acto escrito posterior, y después de haberse inscrito el traslado y la conformidad del dador en los registros correspondientes. Se aplican las normas pertinentes de la Ley de Prenda con Registro al respecto.

Art. 1237.- Oponibilidad. Subrogación. El contrato debidamente inscrito es oponible a los acreedores de las partes. Los acreedores del tomador pueden subrogarse en los derechos de éste para ejercer la opción de compra.

Art. 1238.- Uso y goce del bien. El tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él. Los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas, que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso, son a cargo del tomador, excepto convención en contrario. El tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, excepto pacto en contrario. En ningún caso el locatario o arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impidan o limiten en modo alguno los derechos del dador.