



Factores que condicionan el financiamiento de las PYMES veterinarias en la ciudad de General Pico, La Pampa (2018-2020).

Universidad Nacional de La Pampa

Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas

Maestría en Gestión de Empresas

Maestrando: Testa, Leonardo Pedro

Director: Mg. Paturianne, Jorge Luis

Co director: Mg. Draque, Sergio

Fecha: 21/07/2022.

Resumen

En el presente trabajo se indagó sobre los factores que limitan el financiamiento de las PYMES veterinarias de General Pico, La Pampa. En la actualidad, en la provincia no se han realizado trabajos específicos sobre el financiamiento de las PYMES veterinarias. Solamente, se encuentran algunas líneas de investigación sobre su gestión como empresarios; otras sobre ética en su profesión y, también, sobre su desempeño en el sector público. Razón por la que se espera que esta investigación contribuya y sienta las bases para la profundización de este aspecto y futuros proyectos relacionados.

La hipótesis que fundamentó esta tesis es que una considerable cantidad de PYMES veterinarias se autofinancian porque no cumplen con alguna de las exigencias formales que requieren las entidades financieras o por seguir la línea de la teoría de Pecking Order (jerarquía de preferencia), es decir, prefieren financiarse con capital propio. Esto también puede deberse a que no tienen asesoramiento al respecto. Por ello, se definió que se entiende por PYMES, cómo es la estructura de financiamiento de una empresa, cuáles son los factores restrictivos que se manifiestan en el momento de la financiación empresarial. Es decir, que se desplegaron y explicaron los principales puntos y aspectos del autofinanciamiento, para esto se consideró la teoría de Pecking Order. Desde este enfoque, la asimetría de la información, selección adversa y racionamiento crediticio fueron los aspectos que permitieron lograr una mayor comprensión sobre los principales puntos de esta investigación.

Se ha implementado una metodología tanto cualitativa (perspectiva explicativa/interpretativa) como cuantitativa, con predominio cualitativo. Se consideró oportuno utilizar este último tipo de estrategia metodológica, ya que los datos obtenidos de la investigación cualitativa tienen como objeto la descripción de las cualidades del fenómeno a estudiar. Mientras que la metodología cuantitativa permite examinar los datos que se obtengan de manera estadística. La combinación de ambos procedimientos en una investigación ayudó a corregir los sesgos propios que posee cada método. Asimismo, se trabajó con fuentes de

información secundaria para arribar a un conocimiento global del tema, a saber, papers, publicaciones en internet, libros, la Revista de Ciencias Veterinarias y el Boletín Veterinario Oficial, entre otros.

Posteriormente, se utilizaron fuentes primarias, se confeccionaron cuestionarios orientados a individuos relacionados con el mundo de la PYMES veterinarias en General Pico. También, se realizaron entrevistas y encuestas a entidades bancarias y a organismos públicos que prestan financiamiento en la ciudad. Del mismo modo que a proveedores de insumos y productos veterinarios de la ciudad. Esto permitió conocer las principales líneas crediticias vigentes para las PYMES veterinarias.

Índice General

Título	8
I. Introducción:	8
I.1. Objetivo general:	15
I.2. Objetivos particulares:	15
I.3. Hipótesis:	16
II. Metodología y técnicas de investigación:	16
II.1. Mecanismos de recolección de datos	16
III. Marco Teórico	20
III.1. Estructura de Financiamiento	20
III.2. Autofinanciamiento	22
III.3. Falta de financiamiento: algunas causas	26
III.4. Antecedentes de la Teoría del Pecking Order	27
III.5. Teorías basadas en mercados de capitales imperfectos	28
III.6. La teoría de información asimétrica	29
III.7. Teoría del Pecking Order (Orden de preferencias)	31
III.8. Asimetría de información- mercados imperfectos	34
III.9. Racionamiento crediticio	38
III.10. Capacidad de gerenciamiento en las PYMES	47
III.11. Evolución de las teorías de estructura de capital. Elaboración propia en base a fuentes bibliográficas.	49
IV. Desarrollo de la investigación	50
IV.1. Caracterización de las PYMES veterinarias de General Pico	50
IV.2. Líneas crediticias activas disponibles en organismos públicos y privados del sector financiero.	56
IV.3. Entrevista al gerente del Banco de La Pampa de General Pico.	56
IV.4. Entrevista al gerente del Banco Santander, General Pico.	59
IV.5. Caja de previsión profesional La Pampa	64
IV.6. Entes públicos del sector financiero: Líneas disponibles	65
IV.7. Ministerio de la Producción de La Provincia de La Pampa.	65

IV.8. Apoyo a proyectos productivos:	65
IV.9. Primer emprendimiento:	67
IV.10. Municipalidad de General Pico: Líneas disponibles.....	69
IV.11. Créditos de la Ley 2870:	69
IV.12. Créditos de la Ley 2461:	69
IV.13. Línea Municipal:.....	70
IV.14. Tabla comparativa.....	71
IV.15. Principales factores que condicionan el financiamiento de las PYMES veterinarias de General Pico	75
IV.16. Financiamiento de proveedores de insumos.....	77
IV.17. Entrevista a proveedor de insumos	79
V. Conclusiones	82
VI. Bibliografía	85
VII. Anexos	90
Formato de encuesta.	90
Formato de entrevista semi-estructurada.....	93
Entrevistado N°1 (resultados más destacados)..	94
Entrevistado N°2(resultados más destacados)..	95
Entrevista a proveedor de insumos veterinarios de General Pico (resultados más destacados).....	97
Formato de entrevista semi-estructurada a gerentes de bancos en General Pico, La Pampa.....	98

Índice de tablas

Tabla 1: Empresas que se encuadran dentro de la categoría PYMES.	17
Tabla 2: Personal ocupado para clasificar las PYMES.	18
Tabla 3: Activos en pesos	18
Tabla 4: Cantidad de Médicos Veterinarios en La Pampa.....	50
Tabla 5: Préstamo para capital de trabajo.	57

Tabla 6: Préstamo para inversión.....	57
Tabla 7: Acuerdo de descubierto.	58
Tabla 8: Compra de Cheques (echeq)	58
Tabla 9: Compra de cheques (Físicos)	58
Tabla 10: Acuerdo de descubierto	60
Tabla 11: Tarjetas de crédito.....	61
Tabla 12: Préstamo personal pre acordado.	61
Tabla 13: Descuento de cheques.	61
Tabla 14: Tabla comparativa de oferta crediticia en General Pico, La Pampa.....	72

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Tipo de servicio que presta.....	51
Gráfico 2: Forma de organización societaria.....	52
Gráfico 3: ¿El sistema financiero argentino contribuye al desarrollo de las PYMES?.....	53
Gráfico 4: Financiamiento de terceros.....	54
Gráfico 5: Requisitos exigidos al solicitar financiamiento.....	75
Gráfico 6: Motivo por el que nunca solicitó financiamiento.....	76
Gráfico 7: El costo del capital propio al momento de autofinanciarse.....	77
Gráfico 8: Financiamiento con proveedores.	78
Gráfico 9: Plazos en el financiamiento con proveedores.....	79
Gráfico 10: Asesoramiento al momento de financiarse.	80

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Resumen de líneas crediticias Banco Santander.	60
---	----

Cuadro 2: Créditos prendarios Banco Santander, línea tradicional.....	62
Cuadro 3: Créditos prendarios Banco Santander, línea inversión productiva.....	63
Cuadro 4: Créditos prendarios Banco Santander, línea inclusión financiera.....	63

Título:

Factores que condicionan el financiamiento de las PYMES veterinarias en la ciudad de General Pico, La Pampa (2018-2020).

I. Introducción:

A nivel mundial las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son de suma importancia, tal como lo demuestra Bustos (2015), principalmente, en los países en desarrollo. Constituyen un elemento crucial para el progreso, según los datos del Banco Mundial (2009), el segmento de PYMES engloba el 95% de las empresas registradas en todo el mundo.

En América Latina, el problema de financiamiento a las empresas es un denominador común. Según Jiménez y Manuelito (CEPAL, 2011) en la región no se han generado ahorros nacionales suficientes para financiar sus inversiones.

Según Felipe Correa y Marco Dini (CEPAL, 2018) estas empresas son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Por todo esto, las PYMES representan el 99% de las empresas y contribuyen con el 61% del empleo formal y con el 25% de la producción.

Las PYMES, a nivel nacional, revisten una gran importancia. Ya que, como Rojas (2015) evidencia en su trabajo, fomentan el empleo formal con el 70,2% y su contribución al PBI es el 53,7%.

En Argentina el total de PYMES asciende a 1.066.351¹. Aunque, solo 534.454 (50,1%) están vigentes. Del total registradas y vigentes, 94.346 se dedican a la parte de industrias, 84.634 al sector agropecuario, 154.139 al sector comercio, 174.361 al sector servicios, 25.997 al sector construcción y 977 a la minería.

Existen muchas definiciones de PYMES, pero, en su mayoría, coinciden en tres factores a la hora de conceptualizarlas. A saber, incluyen el personal

¹ <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/> 20/05/2020

empleado, los activos de la firma y las ventas brutas anuales. De todas formas, es difícil encontrar una exacta, ya que se caracterizan por ser altamente dinámicas en cada lugar del mundo y en Argentina, especialmente, son diferentes, debido a que se pueden encontrar distintas realidades, con economías muy dispares.

Es menester aclarar lo que se entiende por PYMES, ya que este trabajo se va a basar en ellas. Luego de analizar las distintas conceptualizaciones sobre este término, se observa que no existe una única y acabada definición de este aspecto. Es por esto que el FMI intentó incorporar una forma de clasificar a las PYMES, con un método más dinámico. El objetivo era añadir criterios cualitativos en los que se consideraría como PYMES a aquellas empresas en las que existe una relación directa entre propiedad y gestión, es decir, la responsabilidad directa. Por su parte, el MERCOSUR (Mercado Común del Sur) incluye en su concepción al personal ocupado, personal de referencia, ventas brutas anuales y las ventas de referencia. El inconveniente que presenta esta definición es que no tiene en cuenta la heterogeneidad que poseen los países integrantes.

Algunos autores consideran que otra clasificación posible para las PYMES es la que distingue la relación entre la dirección de la empresa y el capital que la compone. En algunas PYMES el propietario es, a la vez, director y en otros, se diferencia el capital y la dirección. Bustos, Evelyn²(2015), en relación con lo anterior, agrega que estas tienen poca cobertura de mercado y pequeña dimensión en cuanto al número de trabajadores. En el mismo trabajo (2015) expone que tienen escaso poder de negociación ante los proveedores y clientes, si se las compara con las grandes empresas. Y las caracteriza la ausencia de recursos económicos y técnicos, como la falta de liquidez. Esta última, será uno de los temas a analizar en el presente trabajo.

A raíz de lo expuesto se puede arribar a la siguiente definición de PYMES. Estas son pequeñas empresas dirigidas y gestionadas, en su mayoría, por sus

² Para más información sobre el tema consultar: <http://www.cepal.org/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/1/25961/P25961.xml&xsl=/argentina/tpl/p9f.xsl&base=/argentina/tpl/top-bottom.xsl> (25/05/2020)

propietarios, con escaso número de empleados, insuficiente poder de negociación en su relación con proveedores y clientes. Así como poca cobertura de mercado que se condice con su tamaño y capital. A la mayoría de ellas las caracteriza la falta de recursos económicos y técnicos.

Filippo y Kostzer (2004) manifiestan que las PYMES pueden obtener los fondos necesarios para su crecimiento de dos fuentes: la primera es interna, a través de utilidades retenidas o provenientes de otros sectores vinculados. Y la segunda es externa, mediante el sistema bancario y el mercado de capitales. Así como en el crédito comercial (proveedores y contratistas). Del mismo modo, analizan el destino de los mismos y explican que pueden ser utilizados tanto para capital de trabajo o activo fijo.

Millas (2009) retoma lo expuesto por Amat³ (1998), para analizar el financiamiento interno al que también identifica como autofinanciación; estos son provenientes de los recursos generados por la empresa, que describe como beneficios no distribuidos. Por su parte, Molina (1996) define al financiamiento interno como aquellos fondos provenientes de los recursos propios de las empresas y que se ven reflejados en el activo. Por consiguiente, aconseja tener un inventario de todo de lo que se pueda tomar como fondos para tener sobrante de capital de trabajo o hacerle frente a una situación financiera difícil.

Además, Millas (2009) se manifiesta sobre los fondos externos y comenta que son obtenidos desde accionistas, proveedores, acreedores y entidades de crédito. A propósito de lo expuesto, Perdomo Moreno (1998) expresa que las fuentes de financiamiento externas surgen cuando los fondos generados por operaciones normales, sumado a los aportes de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la PYME.

³ Para más información consultar: Amat, O.; "Análisis de los estados financieros: fundamentos y aplicaciones", Ediciones Gestión 2000, Quinta Edición, España. 1998.

La mayoría de los autores consultados definen a la estructura de financiamiento como la combinación entre recursos financieros propios y ajenos. Esta obtención de recursos se destina a la adquisición de bienes de capital y a la inversión corriente que la empresa necesita para el cumplimiento de objetivos, que se traduce en la forma en que se financian los activos de una sociedad.

De lo anterior se puede inferir que el beneficio que le da a las PYMES el acceso al crédito es el de poder concretar sus proyectos e iniciar un camino de crecimiento sin la dependencia de la generación de beneficios o de los recursos aportados por los socios.

Un hecho característico en las economías emergentes es el estado obsoleto de sus sistemas financieros. Cuestión de la que Argentina no está exenta. Según Goldstein (2014), que retoma la idea de Beck, Demirguc-Kunt, Laeven y Levine (2004), un problema con respecto al crédito es la dificultad de darle una orientación específica en términos de sectores, plazos y segmentos empresariales. Asimismo, el autor sostiene que el subdesarrollo de nuestro sistema financiero se manifiesta en la escasa profundidad y complejidad, es decir, las deficiencias propias del marco institucional, así como la historia económica reciente del país y el esquema de políticas monetarias y cambiarias vigentes (Juan Cuattromo y Leandro A. Serino, 2010). Y si se menciona la escasa complejidad, los autores antes citados, explican esto al realizar una comparación entre Argentina con Brasil y Chile⁴.

Woyecheszen (2018) afirma que en términos macroeconómicos, la escasa profundidad del sistema financiero argentino se debe a que existe una elevada volatilidad de variables claves como el tipo de cambio, el salario real y las tasas de interés, entre otras. Sumado a una tendencia recurrente a la restricción externa.

⁴ Después de este análisis, arribaron a que este último país canaliza el 15% de sus créditos por fuera de instituciones bancarias, mientras que Brasil ronda en el 9%, en cambio nuestro país, se acerca apenas, al 0.6%.

Goldstein (2014) afirma que además, el sistema financiero argentino presenta rigideces en la cartera de crédito de los bancos y la ausencia de medidas para otorgar a los préstamos una orientación específica.

En los últimos años a nivel macroeconómico, Argentina atraviesa una crisis económica-financiera de la que no son ajenas las PYMES veterinarias. Todo esto provoca restricciones en todos los niveles de actuación de la PYMES, pero en particular afecta a su financiamiento, y pone en peligro su desarrollo como empresa y su perdurabilidad en el tiempo.

Goldstein (2014) destaca la discriminación negativa hacia las PYMES. Donde los bancos prefieren financiar a empresas más grandes y con más trayectoria en el sistema financiero. Dicho argumento constituye un problema histórico que perjudica directamente a las PYMES que se refleja cuando la participación de estas empresas, en el stock de créditos privados, ronda el 20% (Goldstein, 2012).

Otro factor restrictivo son los plazos de los préstamos otorgados, ya que son cortos y no permiten el financiamiento de inversiones de gran envergadura. Además de que los bancos tienen reticencia en otorgar créditos a PYMES, porque consideran que presentan mayores riesgos económicos- financieros en sus proyectos.

Cabe mencionar que el financiamiento facilita a las empresas la concreción de ampliaciones de envergadura en la capacidad instalada, especialmente cuando no cuentan con recursos propios suficientes. Y, además, la disponibilidad de crédito fomenta el nacimiento de nuevas empresas tecnológicas, nuevos sectores más intensivos en conocimiento y la incorporación de innovaciones. En este sentido, y en consonancia con lo desarrollado por Cuattromo y Serino (2010), el financiamiento se elige como una herramienta para fomentar el desarrollo económico.

Un hecho a destacar, es la participación de las PYMES en las carteras de crédito de los bancos. Goldstein (2011) retoma el estudio de Bleger (2007) y observa que solo los bancos cooperativos poseen una clara orientación hacia las PYMES. Mientras que en el resto de las entidades bancarias, su cartera de PYMES solo representa una pequeña porción de sus clientela. Con esto se verifica la escasa relevancia que los bancos le otorgan a las empresas de menor tamaño.

En lo que refiere a nuestra región, en la Provincia de La Pampa, existen 16.385 PYMES, solo el 51,7% de ellas están registradas. De este total, el 14,45% se dedican a la industria, el 37,57% al sector agropecuario, el 25,45% al comercio, el 20,34% a servicios, el 1,98% a la construcción y el 0,16% a la minería. Cabe mencionar que dentro del sector servicios se hallan las PYMES veterinarias que son el núcleo de nuestra investigación.

Según Vargas *et al.*, (2014), Argentina cuenta con 23.000 médicos veterinarios matriculados; el 3% de ellos reside en La Pampa (Jiménez y Aba, 2010). Según un estudio realizado por Testa *et al.*, (2016) en el que se relevó la situación de los profesionales en cuestión, los ingresos de la tercera parte corresponden exclusivamente al sector público; otra parte reparten sus salarios entre lo público con ingresos privados; en tanto que el último tercio depende sólo de su actividad privada. De lo anterior se desprende que en la provincia de La Pampa reside una gran cantidad de médicos veterinarios⁵ y, por ende, sus empresas, en su mayoría, cumplen con las características de las PYMES.

Un dato a destacar es que tanto General Pico como la ciudad capital de La Pampa tienen prácticamente la misma cantidad de profesionales en actividad. Cuestión a considerar, ya que la ciudad de Santa Rosa duplica en cantidad de habitantes a la ciudad cabecera del Departamento Maracó. Lo anterior demuestra cuán importante es la presencia de PYMES veterinarias en nuestra ciudad.

⁵ El porcentaje de médicos veterinarios residentes en nuestra provincia está expuesto y analizado en el Marco Metodológico.

Particularmente, en General Pico existe un número considerable de estos profesionales, que se desempeñan en instituciones públicas de carácter nacional como el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), Facultad de Ciencias Veterinarias (UNLPam) y ministerios dependientes de la nación; también en cargos provinciales como delegación de colegio profesional y en el Ministerio de Educación como profesores en Nivel Secundario. En cuanto a la índole municipal se desempeñan en cargos como bromatología y en planes de salud como castraciones y vacunaciones.

Una cuestión clave para destacar es que en la localidad de General Pico se encuentra la Facultad de Ciencias Veterinarias, que provee de gran cantidad de profesionales, los que en su mayoría, después de terminar sus estudios, se quedan en la ciudad para ejercer su profesión.

Un factor restrictivo a destacar en las PYMES Argentinas es la falta o escases de capacidad de gestión que presentan. Miranda (2013) manifiesta que la gestión de las PYMES en Argentina es centralizada y restringida a los dueños y, en muy pocos casos, recurren al servicio de asesoramiento público o privado. También en el manual consultado (2009) se resaltan las principales debilidades de este tipo de empresa, donde destaca la aversión al riesgo, el control excesivamente centralizado, la inadecuada planificación y las habilidades directivas deficientes. Lo anteriormente expresado se potencia con los problemas de capacitación, investigación, desarrollo y acceso al financiamiento.

En el caso particular de las PYMES veterinarias, Saravia *et al.*, (2018), revelan que cuando se les consultó a los veterinarios sobre el sub-sistema financiero de su empresa, solo el 10% de los encuestados, conocía el desempeño financiero de su empresa y era capaz de reconocer sus costos financieros, amortizaciones y rentabilidad.

El único antecedente referido a una investigación científica que se encuentra en la actualidad en la Provincia de La Pampa es el citado anteriormente. Cabe señalar que este 10%, arriba mencionado, ha recurrido al

crédito de proveedores y a otros tipos de financiamiento externo, como el bancario. El resto expreso que solo se financiaban con capital propio o con créditos de proveedores

Este tipo de PYMES son un sector clave para el desarrollo regional, provincial y local. Se debe tener presente que son proveedores de bienes y servicios al sector agropecuario, así como referentes en la contención de enfermedades zoonóticas y el cuidado de mascotas de compañía. Por ello, el financiamiento de estas empresas es muy importante para su desarrollo y para que continúen brindando sus servicios en función de las necesidades de sus clientes. En función de los factores que restringen el financiamiento de las PYMES se plantea como interrogante cuáles son las causas que condicionan o limitan el financiamiento de las veterinarias. Cabe señalar que los antecedentes sirven como disparador para entender cómo es la situación de estas en General Pico, La Pampa y cuál es su importancia social, económica y territorial.

1.1. Objetivo general:

Analizar las principales causas que afectan el financiamiento de las PYMES veterinarias de la Ciudad de General Pico, La Pampa (2018-2022).

1.2. Objetivos particulares:

- Identificar, cuantificar y describir las veterinarias que prestan servicios en General Pico, La Pampa.
- Releva las principales líneas crediticias activas disponibles en organismos públicos y privados, y examinar las líneas de crédito que ofrecen los proveedores.
- Indagar las principales problemáticas que presentan este tipo de PYMES a la hora de obtener financiamiento externo.

1.3. Hipótesis:

Una considerable cantidad de PYMES veterinarias se autofinancian porque no cuentan con la documentación que exigen los bancos o por seguir la línea de la teoría de Pecking Orden (jerarquía de preferencia), es decir, prefieren financiarse con capital propio. Esto, también, puede deberse a que no tienen asesoramiento al respecto.

II. Metodología y técnicas de investigación:

El presente trabajo se realizará de manera tanto cualitativa (perspectiva explicativa/interpretativa) como cuantitativa, con predominio cualitativo. Se considera oportuno utilizar este último tipo de estrategia metodológica, ya que los datos obtenidos de la investigación cualitativa tienen como objeto la descripción de las cualidades del fenómeno a estudiar. Es por lo anterior que se utilizará una perspectiva explicativa/ interpretativa, debido a que está dirigida a describir, trasladar, analizar e inferir acerca de los significados de los eventos o fenómenos que ocurren en el mundo social. Mientras que la metodología cuantitativa permite examinar los datos que se obtengan de manera estadística. La combinación de ambos procedimientos en una investigación ayudaría a corregir los sesgos propios que posee cada método.

II.1. Mecanismos de recolección de datos

La tipología de esta investigación se define como exploratoria-descriptiva. En un primer momento, se trabajará con fuentes de información secundarios para arribar a un conocimiento global del tema. Se relevará información secundaria como papers, publicaciones en internet, libros, la Revista de Ciencias Veterinarias y el Boletín Veterinario Oficial, entre otros.

Posteriormente, como fuentes primarias se confeccionarán cuestionarios orientados a individuos relacionados con el mundo de la PYMES veterinarias en General Pico. Esta herramienta, según Pineda y Eva Luz de Alvarado (2008), es de suma importancia para este trabajo, ya que nos favorecerá en cuanto a su capacidad para proporcionar información sobre un número mayor de personas. Asimismo, nos facilitará la manera de obtener, cuantificar y analizar los datos que de ella surjan⁶. Cabe agregar que se realizará un mapeo de actores para intentar describir cómo están estructurados.

Al mismo tiempo se va a intentar describir su estructura empresarial y la situación financiera de las PYMES. Cabe aclarar que si mencionamos el concepto de PYMES, *El Ministerio de Desarrollo productivo argentino*⁷ (2020), a través de la resolución 220/2019, publicó la nueva clasificación para determinar qué empresas se encuadran dentro de la categoría PYMES. Tales datos se reflejan en el siguiente cuadro expresado en ventas totales anuales en pesos:

Tabla 1: Empresas que se encuadran dentro de la categoría PYMES.

CATEGORIA	CONSTRUCCION	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA Y MINERIA	AGROPECUARIO
MICRO	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
PEQUEÑA	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
MEDIANA TRAMO 1	450.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.0020.000
MEDIANA TRAMO 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

Fuente: elaboración propia a partir de datos tomados del Ministerio de Desarrollo Productivo.

Septiembre de 2019.

⁶ Cabe destacar que por su anonimato, se considera que generalmente, genera mayor honestidad en las respuestas y se eliminan los sesgos que pueden ser introducidos por el encuestador, entre otras.

⁷ Para ampliar información consultar: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>

También, la resolución 220/2019 toma como criterio los límites de personal ocupado para clasificar a las PYMES:

Tabla 2: Personal ocupado para clasificar las PYMES.

TRAMO	ACTIVIDAD				
	CONSTRUCCION	SERVICIO	COMERCIO	INDUSTRIA Y MINERIA	AGROPECUARIO
MICRO	12	7	7	15	5
PRQUEÑA	45	30	35	60	10
MEDIANA TRAMO 1	200	165	125	235	50
MEDIANA TRAMO 2	590	535	345	655	215

Fuente: elaboración propia a partir de datos tomados del Ministerio de Desarrollo Productivo.
Septiembre de 2019.

Y, por último, las clasifica según límite de activos expresados en pesos:

Tabla 3: Activos en pesos

TOPE DE ACTIVOS EN PESOS
193.000.000

Fuente: elaboración propia a partir de datos tomados del Ministerio de Desarrollo Productivo.
Septiembre de 2019.

En relación estrecha con la metodología a utilizar, si bien se espera que las respuestas sean espontáneas y que sigan los pasos que se planteen en ellas, la principal orientación estará marcada por conocer cómo se financian (si con capital propio o ajeno), con qué entidad bancaria operan, si obtienen financiamiento por parte de los proveedores, cuáles son los problemas más comunes para acceder a préstamos bancarios, o si lo hacen a través de entes públicos, como gobierno provincial o municipal, otorgan alguna línea de crédito, si tienen ofertas de financiamiento extra bancarias, etc. De esta manera, la información que generen

estas encuestas será procesada con el objetivo de obtener datos de información primaria y analizarlas con el fin de realizar aportes y conclusiones a la actividad veterinaria en General Pico vinculada con el financiamiento.

También, se realizarán entrevistas o encuestas a entidades bancarias y a organismos públicos que presten financiamiento en la ciudad de General Pico. Del mismo modo que a proveedores de insumos y productos veterinarios de la ciudad. Esto permitirá conocer las principales líneas crediticias vigentes para las PYMES veterinarias.

Además, se realizarán entrevistas a titulares de empresas veterinarias del rubro y se seleccionarán informantes calificados para adquirir más conocimiento detallado sobre la problemática a investigar. Cabe aclarar que se realizaron veintiún (21) encuestas a PYMES veterinarias. También, se entrevistó a dos (2) empresarios del rubro veterinario; del mismo modo, se entrevistó al gerente del Banco Pampa y al gerente del Banco Santander de General Pico. Y, por último, se entrevistó a uno de los tres proveedores de insumos de la localidad. Gracias a este trabajo de campo, se pudo obtener una visión más clara del tema en estudio, y así arribar a resultados vinculados estrechamente con la realidad, los cuales permitirán llegar a las primeras conclusiones de este trabajo.

Resta señalar que las entrevistas serán de manera no estructurada, es decir, serán más flexibles y abiertas, aunque no por ello perderán su objetivo, orden, profundidad y formulación, ya que su lineamiento está en manos del entrevistador. Este tipo de recolección, a su vez, es muy útil en investigaciones como la nuestra que tienen sesgos descriptivos y cuentan con información insuficiente sobre los diversos aspectos del fenómeno a estudiar (Elia B. Pineda y Eva Luz de Alvarado, 2008).

Por último, es importante mencionar que la dimensión será sincrónica, ya que se estudiará el período comprendido entre el año 2018 y 2020.

Resta señalar que este período de análisis no es suficiente para arribar a conclusiones sostenibles en el tiempo, dada la situación cambiante y dinámica de las PYMES en Argentina, pero permite tener una primera aproximación del objeto de estudio.

III. Marco Teórico

A continuación se exponen los aspectos relevantes de las estructuras de financiamiento de las empresas, para luego continuar con la indagación de los factores que pueden condicionar el acceso al financiamiento de las PYMES. Esta primera parte está sustentada en bases teóricas que contribuyen al estudio en cuestión.

Luego de esta investigación y exposición teórica, donde se espera dejar en claro las bases empíricas de este trabajo, se encuentra el marco investigativo. En ese segmento se presentará el trabajo de campo y se exhibirá la información primaria generada para comparar con los aspectos teóricos previamente examinados.

Cabe señalar que este análisis se desarrolla en el período marzo 2018 hasta marzo 2020. Es oportuno indicar que la pandemia Covid- 19 generó un impacto de consideración en la situación económica- social de Argentina, pero no se evidenciaron en esta investigación por quedar fuera del recorte temporal a estudiar. Vale mencionar que sería interesante su investigación en futuros trabajos.

III.1. Estructura de Financiamiento

El primer paso antes de profundizar en el tema es definir cómo es la estructura de financiamiento de una empresa. Ross (2010) define “la estructura de capital o estructura de financiamiento como la mezcla específica de deuda a largo plazo y

capital que utiliza la organización para financiar sus operaciones”. En ella, el administrador financiero tiene dos cuestiones que resolver. La primera es elegir cuál es la mejor mezcla entre deuda y capital; y la segunda, cuáles son las fuentes de fondos menos onerosas para la empresa.

Por su parte, Jaque Millas y Soto Alegría (2009) toman del trabajo de Mascare (2004) la definición de estructura de financiamiento, y afirman que es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento. A raíz de lo anterior, los autores (2009) esgrimen que de esta manera se obtienen los capitales o medios de pago que se destinarán para la adquisición de bienes tangibles y para la inversión cotidiana que la empresa necesita para cumplir con sus objetivos.

Además, Miranda (2013) retoma lo expuesto por Domínguez y Giner Manso (1999) y determina que los recursos financieros son los que posibilitan la existencia de las empresas. Así como los recursos que se precisan para cubrir el periodo de tiempo existente entre la compra de insumos y el cobro de pagos de los clientes.

De esta manera, se podría definir la estructura de financiamiento como la combinación de las fuentes financieras que tiene una empresa. A saber, estas pueden ser internas y externas; y su destino o uso, que puede ser para inversión en capital fijo o en capital circulante. Además, si se hace referencia a fuentes internas se debe hacer hincapié en el rol destacado que tiene la autofinanciación derivada de la retención de reservas obtenidas de recursos generados por la empresa. Por otro lado, se debe consignar que la financiación externa es obtenida desde los proveedores, accionistas y entidades de crédito. En cuanto a los términos de pago pueden ser a largo, mediano y corto plazo.

A continuación se desarrollarán los factores restrictivos que se manifiestan en el momento de la financiación empresarial. Es decir, que se desplegarán y explicarán los principales puntos y aspectos del autofinanciamiento, se considerará la teoría de Pecking Order. Desde este enfoque, la asimetría de la información, selección adversa y racionamiento crediticio son aspectos que van a

permitir lograr una mayor comprensión sobre los principales puntos de esta investigación.

III.2. Autofinanciamiento

Diversos son los autores que tratan sobre este tema, ya que es un punto a tener en cuenta a la hora de hablar del financiamiento de la PYMES. Uno de ellos es Goldstein (2012, p.7) quien afirma que “las PYMES tienen una escasa participación en el stock de créditos”, lo que las lleva a que utilicen recursos propios para financiar sus inversiones de capital e inversiones en capital circulante. Otra opción que tienen, es que pueden recurrir a fuentes alternativas como los proveedores o tarjetas de crédito.

Por otra parte, Bebczuk (2018) sostiene que es erróneo pensar que todo el ahorro privado se canaliza a través del sistema financiero, porque el financiamiento interno tiene un costo inferior al financiamiento externo. Es por esto que las empresas retienen parte de sus ganancias para contar con fondos propios. Este tipo de ahorro que realizan las empresas es utilizado para adquirir activos fijos como maquinarias. El mismo autor expone que existe preferencia hacia el autofinanciamiento, independientemente del nivel de desarrollo económico o financiero del país o región en cuestión. Por ejemplo, en América Latina y el Caribe el porcentaje de financiamiento interno ronda el 61.8% y en Argentina es del orden del 63%. En nuestro país, en cuanto al autofinanciamiento no existen diferencias en relación al tamaño de las empresas. Esto lo manifiesta en los siguientes datos: “en empresas pequeñas (hasta 20 empleados) ronda el 62.3%, en medianas (de 2 a 100 empleados) el 62.9% y para grandes (más de 100 empleados) el 66.6%” (p.16).

Para Fernández (2005) las PYMES en el inicio de sus actividades se financian con el capital aportado por sus fundadores y algunas fuentes cercanas a ellas. A medida que la empresa progresa, puede llegar a conseguir financiamiento

por medio de créditos bancarios y las que logran mayor crecimiento alcanzan los mercados públicos. Lo anterior, apoya la teoría de preferencias financiera.

Woyecheszen (2017) al retomar los datos del Banco Mundial y el FMI, asegura que la razón principal de que las empresas no soliciten financiamiento externo está relacionado con que disponen de capital propio. También, reconoce otras causas por las que las PYMES prefieren el autofinanciamiento. A saber, altas tasas de interés, que se derivan de la opacidad de información que presentan estas empresas, sumado a que los bancos prefieren canalizar sus recursos hacia segmentos más rentables, como los clientes de primera línea, es decir, grandes empresas. Según el autor, la preferencia por los fondos propios no revela un mal manejo de sus finanzas, pero las PYMES, por este hecho, pueden ver limitadas sus posibilidades de sostener o ampliar determinados proyectos productivos.

El autor anterior, en un análisis posterior (2018) vuelve a analizar los datos de Banco Mundial. En este artículo muestra que solo un 33% de las empresas argentinas solicitan crédito para capital de trabajo con respecto al 41% promedio de América Latina. Mientras que la inversión productiva se financia en un 14.9% por proveedores, un 13% con bancos y un 66% con recursos propios.

El mismo autor (2018, p.96) sostiene que “el endeudamiento puede en ocasiones reducir la autonomía para la toma de decisiones, más aún en contextos de proclividad en las tasas de interés y de elevada volatilidad”. Además, expresa que recurrir al capital ajeno hace que las PYMES incurran en el endeudamiento y se sometan a pagar altos costos de financiamiento.

Por su parte, Goldstein (2014) señala que además de las dificultades para acceder al financiamiento y de las elevadas tasas de interés, muchas empresas optan por financiarse con fondos propios. Del mismo modo apunta que el autofinanciamiento no es un problema para las pequeñas empresas, pero puede reducir la expansión económica, al obstaculizar la realización de proyectos de inversión en aquellas empresas que no cuenten con recursos propios suficientes.

En la misma línea de trabajo la autora (2014) afirma que la escasa utilización de crédito bancario por parte de las PYMES se debe básicamente a las altas tasas de interés y a las dificultades de reunir las garantías que las entidades financieras exigen. Por esto, las empresas adoptan la utilización de recursos propios para el financiamiento de sus inversiones, ya que son conscientes de que existe la posibilidad de que su solicitud de crédito resulte rechazada. Así como también, en el caso de acceder a un crédito, saben que deben afrontar las elevadas tasas de interés con que estas cuentan.

Por su parte, Bebczuk y Garegnani (2007) sostienen que la financiación a través de fondos propios tiene sus ventajas y desventajas. Por el lado de las ventajas, se encuentra que los fondos propios están libres de costos de intermediación e información, lo que los convierte en la fuente de financiamiento menos onerosa. De este modo, desaparecen los incentivos perversos que caracterizan la relación deudor-acreedor, ya que el riesgo derivado de la inversión la absorbe el propio empresario. También, se desvanece el riesgo de quiebra porque los fondos propios no generan obligaciones fijas. Asimismo, la disponibilidad de estos puede favorecer el acceso a créditos futuros, debido a que el uso de fondos propios actúa como una señal positiva sobre las perspectivas del proyecto.

Con respecto a las desventajas, sostienen que si los titulares de las empresas no son “plenamente racionales”, pueden subestimar el costo de oportunidad de sus fondos, destinándolos a inversiones de escasa rentabilidad. Cabe señalar que en empresas con propiedad dispersa, los fondos propios pueden ser utilizados en beneficios de los gerentes y en detrimento del valor de la empresa.

Una reflexión que realizan los autores (2007) en relación a la actitud del empresario con respecto al riesgo, es que “si el mismo tiene alta aversión al riesgo puede generar subinversión y en caso contrario (baja aversión al riesgo) una sobreinversión” (p.9).

En relación a lo anterior Kahneman y Tversky (1979) en su teoría prospectiva analizan este hecho donde reflejan que los decisores son adversos al riesgo cuando se trata de decidir en el dominio de ganancias, es decir, son conservadores y prefieren una ganancia cierta a otra mayor, pero hipotética. Además, afirman que de manera contraria los individuos se vuelven amantes del riesgo cuando analizan sus decisiones en el dominio de las pérdidas. Es por esto que no les importa arriesgarse a sufrir grandes pérdidas, si con ello se evita una pérdida menor, pero cierta.

Bebczuk y Garegnani (2007) manifiestan que una buena relación entre deuda y fondos propios puede ser positiva, debido a que el autofinanciamiento sea no solamente menos costoso, sino que genere incentivos más conducentes a la selección de proyectos de mayor productividad y riesgo moderado. Mientras que la deuda con bancos puede ayudar a superar problemas de liquidez temporarios. Para cerrar con esta idea, los autores argumentan que la mejor fuente de financiamiento para las pequeñas empresas son los recursos propios.

Por su parte, Bebczuk (2010), luego de analizar una encuesta de la Fundación Observatorio Pyme (en adelante utilizaremos FOP), continúa con la afirmación de que la estructura de financiamiento de las PYMES es preferentemente con fondos propios, es decir, del total de las fuentes disponibles, un 71.7% prefiere los fondos propios, seguido por un 17.2% relacionado a créditos bancarios. Al mismo tiempo, identifica las ventajas y desventajas de tomar crédito para las PYMES. Entre las ventajas, el autor destaca la posibilidad de endeudarse para desarrollar proyectos cuando la capacidad de autofinanciarse está agotada, deducción de intereses derivados de la deuda y el monitoreo derivado de la deuda que contribuye a tomar decisiones más eficientes dentro de la empresa. Vale recordar que anteriormente se analizaron aquellas relacionadas con el uso de los fondos propios.

Por el lado de las desventajas, se nombra el alto costo y breve plazo de la deuda en comparación con los fondos propios, como se explicó más arriba. Se

debe considerar que es perjudicial asumir un compromiso fijo en términos nominales frente a los ingresos variables que tienen las PYMES. Otra cuestión son las conductas llamadas “sustitución de activos”, es decir, un mayor nivel de endeudamiento puede llevar a la preferencia por proyectos de alto riesgo y la no aceptación de proyectos de alta rentabilidad; y, por último, el endeudamiento reduce la autonomía del empresario en la toma de decisiones.

El autor concluye, luego de realizar un análisis sobre una encuesta realizada por el Banco Mundial (2009), que en Argentina hay un bajo porcentaje de empresas con crédito y que estas le dan una baja importancia como fuente de financiamiento. Entonces, manifiesta que hay una leve demanda de crédito tanto de grandes como microempresas apoyada en una débil oferta crediticia.

Por su parte, Goldstein (2011) analiza los distintos mecanismos de admisión que tienen los bancos con respecto a las empresas solicitantes de créditos. Razón por la que manifiesta que mencionados mecanismos, que en algunos casos pueden ser muy duros, ayudan a que las PYMES se “auto-excluyan”, por considerar poco factible el hecho de conseguir un préstamo bancario. Esto se debe a que tienen la certeza de que no van a alcanzar los requisitos que se les solicitan o bien porque reconocen la ausencia de capacidades para gestionar los préstamos.

III.3. Falta de financiamiento: algunas causas

Goldstein (2011) destaca que algunas de las causas de la falta de financiamiento pueden ser: en primer lugar, la disponibilidad de capital propio; en segundo, las altas tasas de interés, seguido por la incertidumbre sobre la economía, la falta de confianza en el sector financiero, la disponibilidad de fondos de otras fuentes, entre las más destacadas.

Briozzoa *et al* (2015), en la misma línea que los autores anteriores, indica que las pequeñas empresas prefieren los fondos internos. Las causas que se

esgrimen en relación a esta cuestión están manifiestas en el hecho de reducir la incertidumbre, así como en minimizar el riesgo de perder el control de la empresa.

De igual manera, Bustos (2015) expresa que la principal modalidad de financiamiento es a través de fondos propios bajo la forma de reinversión de utilidades y aporte de los socios. La ventaja que esto presenta está ligada a mantener la privacidad de la información importante de la empresa, los escasos costos administrativos, así como también la flexibilidad y facilidad en la disponibilidad de fondos. Además, agrega que cuanto más pequeña sea la empresa, mayor será la importancia que represente el autofinanciamiento.

Para cerrar el tema en cuestión, Bebczuk y Garegnani (2007) afirman que una economía con empresas poco endeudadas (con alto autofinanciamiento) puede registrar altas tasas de crecimiento y productividad. Es decir, los beneficios del desarrollo financiero se pueden materializar aún con bajos índices de endeudamiento

III.4. Antecedentes de la Teoría del Pecking Order

Antes de avanzar con esta teoría, es necesario realizar una introducción sobre la evolución que esta presenta sobre la estructura de capital. En un primer momento, se pueden dividir en dos; las primeras consideran a los mercados como perfectos y las segundas, como imperfectos. Cabe señalar que este trabajo se centrará en este último tipo de mercados, reconociendo la asimetría de información, selección adversa, riesgo moral y costos de monitoreo.

En primera instancia, los investigadores que tomaron los mercados como perfectos, se enrolaron en lo que se conoce como la “Tesis tradicional” (relevancia), realizada en los años ‘50. Según Rivera Godoy (2002) esta tesis consideraba factible obtener una estructura financiera óptima mediante el uso moderado de deuda, ya que al ser una fuente de recursos más barata, llevaría a minimizar el costo promedio o, por consiguiente, a maximizar el valor de mercado

de la empresa. Para Zambrano Vargas (2011), a partir de lo anterior, existía una estructura óptima de capital que el directivo financiero debía encontrar de acuerdo a una combinación ideal entre deuda y capital de los socios.

Para seguir con las teorías de mercados perfectos encontramos la “Tesis de Modigliani y Miller” (1958), en ella los autores demostraron que en mercados perfectos de capitales, en donde no existen impuestos, costos de transacción y otras imperfecciones de mercado, las decisiones de estructura financiera son irrelevantes. Además, trabajaron sobre tres proposiciones, a saber, la primera, manifiesta que el valor de la empresa y su costo de capital son independientes de la estructura de capital, en donde el arbitraje garantiza el equilibrio. La segunda proposición, considera que el costo del capital propio es una función lineal del nivel de endeudamiento. Mientras la tercera, propone que la tasa de retorno de un proyecto de inversión debe ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa.

Para concluir con el tema, los autores destacan que una empresa endeudada puede valer más que una empresa sin deuda, poniendo en juego el costo del capital ajeno versus el costo de oportunidad del capital propio.

III.5. Teorías basadas en mercados de capitales imperfectos

Las teorías basadas en mercados de capitales imperfectos toman en cuenta las siguientes imperfecciones: costos de transacción para el inversor, limitaciones al endeudamiento personal, diferente estructura impositiva de las personas físicas, acceso a la información con costo, costo de emisión, costos de dificultades financieras, costos de agencia, indivisibilidad de activos y mercados limitados.

Las primeras modificaciones en las teorías de mercados perfectos se dieron en el año 1963, cuando Modigliani y Miller sumaron a su “tesis de irrelevancia” el efecto de los impuestos a la estructura de capital y cómo creaba ventajas fiscales la deuda. Esto llevaría a concluir que el valor de una empresa

puede incrementarse a medida que aumente su deuda y encuentra así una estructura de capital óptima cuando la empresa se endeuda en su totalidad.

Rivera Godoy (2002) destaca varias críticas que se han realizado en relación a esta tesis. Entre las cuales podemos mencionar que no es consistente con la vida real a que las empresas, por lo general, hacen uso moderado de deuda; no tienen en cuenta los costos de bancarrota ni los impuestos personales.

En 1977, Miller lleva a cabo un modelo de tesis, en la que manifiesta que se debe tener en cuenta la combinación de impuestos de sociedades e impuestos personales. En este caso, también, surgen críticas al modelo, como lo que expresa Rivera Godoy (2002), en donde destaca que no existe una única tasa de impuestos.

La bibliografía más reciente sobre el tema abordado, hace hincapié en varios aspectos sobre las imperfecciones de mercado. Como los que nombra en su trabajo Zambrano Vargas (2011), entre las que se encuentran la Teoría de los costos de agencia, la Teoría de información asimétrica, Teoría del trade off (equilibrio de la estructura de capital) y la Teoría del Pecking Order (jerarquía de preferencias). Esta última, será analizada en profundidad más adelante, debido a que es la columna vertebral de esta tesis.

En cuanto a la teoría de costos de agencia, la autora, antes citada, manifiesta que “la estructura de capital de una empresa se establece por una serie de contratos entre los diferentes grupos de interés de una firma” (2011), en donde el principal es perjudicado por la asimetría de información por parte del agente.

III.6. La teoría de información asimétrica

Esta teoría realiza un análisis de la información que poseen los agentes económicos. Rivera Godoy (2002) señala que no todos los agentes económicos tienen acceso a la misma información de las variables económicas. El autor afirma

que los administradores y los inversores internos actúan con cierta ventaja sobre los propietarios y los inversores externos, debido a que ostentan la capacidad de tomar decisiones al contar con información privada privilegiada.

Según Zambrano Vargas (2011) la información asimétrica trae aparejados tres problemas, a saber: riesgo moral, que se manifiesta una vez que la empresa ha obtenido los fondos de financiación; el segundo, la selección adversa; y, por último, el envío de señales. Cabe aclarar que la teoría de información asimétrica y los problemas que esta trae aparejados, van a ser desarrollados, con mayor amplitud, más adelante en el desarrollo teórico.

La última teoría que se presentará a continuación es la que trata sobre el equilibrio estático, Trade Off (teoría moderna). Para luego profundizar en la que para este trabajo se considera la más importante, es decir, la del Pecking Order.

Según Rivera Godoy (2002), el Trade Off resume aquellos modelos o teorías que avalan la existencia de una combinación óptima entre deuda y capital. En otras palabras, maximiza el valor de la empresa, cuando se equilibran los beneficios y los costos de la deuda.

Por su parte Zambrano Vargas (2011) considera que esta pone un límite al endeudamiento. Esta cuestión ya había sido propuesta por Modigliani y Miller en los 60. Los autores destacaron la importancia que se le da a los costos de las dificultades financieras y a los costos de agencia que contrarrestan los beneficios fiscales de la deuda.

Ramírez y Parra (2014) sostienen que en la teoría del Trade Off la relación entre rentabilidad y endeudamiento es positiva, es decir, se eleva la rentabilidad de una empresa cuando se eleva el nivel de endeudamiento. Para Bach (2019) esta teoría reconoce el endeudamiento como factor generador de ventajas para la empresa resultantes del ahorro fiscal que se concede, en el caso de que la empresa posea capacidad para generar resultados que permiten disfrutar de los ahorros fiscales.

Ross (2010) manifiesta que las empresas se endeudan hasta el punto en el que el beneficio fiscal de un dólar adicional de deuda es igual al costo que proviene, de la cada vez mayor probabilidad, de una crisis financiera. Además, agrega que a esta teoría se la llama estática, porque supone que la empresa está fija en términos de activos y operaciones, y solo considera cambios posibles en la razón de deuda a capital.

III.7. Teoría del Pecking Order (Orden de preferencias)

Esta teoría fue realizada por Stewart C. Myers y Nicholas S. Majluf en el año 1984, como alternativa a la teoría de equilibrio estático, antes desarrollada. La teoría iniciada por estos autores se basa en la asimetría de información y pasa a un segundo plano el atractivo de los ahorros fiscales generados por los intereses pagados por el concepto del endeudamiento y las amenazas de insolvencia financiera.

La teoría del Pecking Order, debido a su peso en la toma de decisiones de las empresas, es una de las más contemporáneas, junto con la de equilibrio estático (Trade Off). Además, si se comparan, viene a resolver varias inconsistencias que tiene esta última. A saber, por qué empresas grandes, sofisticadas en términos financieros y muy rentables usan una cantidad pequeña de deuda. Esto es todo lo contrario a lo que sugiere la teoría de equilibrio estático. En este sentido toma relevancia la teoría del Orden de preferencias.

Ross (2010) manifiesta que las empresas prefieren usar el financiamiento interno siempre que sea posible. De esta manera, queda expresado el orden de preferencias, las empresas utilizarán, primero, el financiamiento interno, luego emitirán deuda, en caso que fuera necesario, y por último, venderán instrumentos de capital contable como último recurso.

El autor (2010) nombra qué implicaciones significativas tiene esta teoría en contraposición con la del Trade Off. A saber, la primera que se menciona es

que la estructura de capital no tiene metas específicas, ya que no existe una razón óptima de deuda a capital contable. En lugar de ello la estructura se define por las necesidades de financiamiento externo. La segunda implicación se centra en que las empresas rentables usan un mínimo de deuda porque tienen un flujo de efectivo interno más grande. Por esto, necesitaran menos financiamiento externo y, por lo tanto, menos deuda. Y, por último, destaca que las empresas desearan una profundidad financiera, es decir, almacenar reservas en efectivo generado en forma interna. Esto le proporciona a la administración la capacidad para financiar proyectos a medida que aparecen y movilizarse rápido si es necesario.

Cabe destacar de lo anterior que si se consideran los plazos que presentan las teorías desarrolladas, una cuestión que marca significativamente sus diferencias es que la Teoría de Pecking Order se caracteriza por ser a corto plazo, mientras que la de Trade Off, de largo plazo.

En apoyo a teoría de Orden de preferencia, Ramírez y Parra (2014) aclaran que las empresas más rentables, generadoras de caudalosos flujos de caja, hacen un uso menor de financiación externa. En comparación con las de menor rentabilidad, en las cuales sus operaciones no le permiten obtener altos volúmenes de recursos internos, por ejemplo, es el caso de las PYMES.

En la misma línea, Bebczuk (2018) comenta que este modelo establece que las empresas, por voluntad propia y en su afán de minimizar el costo promedio del capital, se inclinan, en primer lugar, por el autofinanciamiento y solo recurrirán a fuentes externas cuando este se haya agotado.

Según Briozzo (2009) existen diferentes argumentos en donde la teoría de jerarquía financiera toma relevancia, es decir, como la mayor flexibilidad de los fondos internos, menores costos de transacción y el más interesante que conviene destacar es el efecto señalizador negativo de las nuevas emisiones de acciones.

Esta autora, además, retoma el trabajo de Zoppa y McMahon (2002) en donde se explica que una aplicación de esta teoría sobre las PYMES, debería

contar con las siguientes características. Por un lado, reinversión de utilidades; por otro, en caso de financiación a corto plazo, debe incluir el crédito comercial (proveedores) y préstamos personales. Y, por último, en caso de préstamos a largo plazo, se empieza posiblemente con préstamos de los dueños, amigos y familiares.

Por otra parte, Zambrano Vargas (2011) en su estudio retoma lo expresado por Frank y Goyal (2007) sobre la teoría del Pecking Order. Por lo que concluye que esta teoría tiene gran aceptación, ya que hay muchas empresas que no buscan una combinación óptima entre deuda y capital, sino que preferentemente tratan en todo momento de financiar sus nuevos proyectos con recursos propios, por su aversión a encontrar situaciones adversas en el mercado. Al mismo tiempo porque la información existente no ofrece plena certeza para realizar dichas inversiones.

Cabe señalar que varios de los autores que se han consultado sostienen que las empresas que usan recursos externos, también van a estar sometidas al problema de la selección adversa causada por la asimetría de información. Este punto será profundizado más adelante.

A propósito de lo anterior, es fundamental agregar que cuando las empresas necesitan recursos externos, es decir, cuando ya agotaron su capacidad de autofinanciamiento, en la mayoría de los casos, toman deuda, la que les exige pagos fijos que dependen de los flujos futuros que espera tener la firma.

Para Rivera Godoy (2002), cuando se refiere a la teoría de orden de preferencia financiera, explica que esta se contrapone a todo trabajo analítico orientado a identificar los factores determinantes de la estructura óptima de capital. Esta afirmación la sostiene en base a que las empresas siguen una secuencia de preferencias jerárquicas sobre distintas fuentes de financiación, que se seleccionan a medida que las más favorables se empiezan a agotar.

Del mismo modo, agrega que bajo esta teoría las empresas no tienen un ratio de endeudamiento objetivo y que este, en un momento dado, no es más que el resultado de sus restricciones.

III.8. Asimetría de información- mercados imperfectos

Según Bebczuk (2018) la raíz del deficiente funcionamiento de los mercados financieros es la barrera informativa que separa a deudores y acreedores. Este enfoque de información asimétrica supone que una de las partes en un contrato financiero -deudor- cuenta con más información que la otra, y buscará usar esa ventaja informativa para maximizar su propio beneficio a expensas de su contraparte en el arreglo -acreedor-.

También, agrega que la información asimétrica puede adoptar tres modalidades. La primera es la selección adversa, que es la incapacidad de distinguir ex ante entre proyectos de alto y bajo riesgo. La segunda es el riesgo moral, que se define como el desvío de fondos hacia proyectos de alto riesgo, que rompe el compromiso de encarar el proyecto de bajo riesgo. Por último, los costos de monitoreo, hacen referencia a la declaración falsa de resultados negativos una vez finalizado el proyecto. Ante este riesgo de defraudación, los desinformados acreedores reaccionan y elevan el costo de los fondos, exigen garantías y/o reducen el monto y el plazo de los préstamos. De la misma manera, se requieren severos requisitos de documentación. Para concluir su trabajo, el autor afirma que muchos sectores dinámicos y de alta productividad ven vedado en el mundo, el acceso masivo a financiamiento de terceros por la presencia de incentivos adversos a la asunción de riesgos por parte de los intermediarios financieros y otros inversores.

Fernández (2005) comenta, al respecto de este tema, que en el caso del mercado de crédito, no diferencia entre buenos y malos proyectos. En

consecuencia se carga la misma tasa para ambos y perjudica a los deudores con buenos proyectos.

Cuando hace referencia al riesgo moral, argumenta que ocurre una vez establecida la relación acreedor-deudor. Este caso se da cuando el deudor emplea los fondos en actividades diferentes a las previstas originalmente, aquellas que son más riesgosas y que aumentan la probabilidad de incobrabilidad del acreedor. Ante esta situación, los acreedores buscan protegerse de los malos deudores. Esto puede darse al elevar las tasas a las que prestan los fondos, racionar el crédito o exigir más garantías a las empresas que consideren más riesgosas.

Por su parte, para Goldstein (2014) en las economías emergentes se acentúan los problemas de asimetrías de información. Esta puede ser la causa para explicar el reducido volumen de crédito y, al mismo tiempo, observar cómo afecta a los canales de intermediación, ya que dificulta el análisis de proyectos.

Por consiguiente, retoma lo expresado por Kulfas (2009) para plantear que en este tipo de contexto las entidades bancarias tienden a tomar una actitud conservadora para la selección de proyectos por tres motivos. En primer lugar, en vez de incorporar nuevas empresas, prefieren mantener su cartera de clientes, básicamente por el costo adicional de la evaluación del riesgo. En segundo lugar, tienen una mayor reticencia a otorgar préstamos a PYMES, a diferencia de lo que hacen con las grandes empresas. Esto se debe a la concepción del mayor riesgo asociado a los proyectos de empresas de menor tamaño y emprendimientos nuevos, en particular, para la introducción de nuevos procesos y productos. Por último, en varias ocasiones suelen mantener la composición sectorial de su cartera de crédito a lo largo del tiempo.

Por su parte, Woyecheszen (2017) en su artículo expone lo que manifiesta el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) respecto de su estrategia de complementariedad institucional en Argentina. A raíz de esto, comenta que entre varias características a mejorar, en lo que concierne a la exclusión financiera halla las siguientes características: la falta de infraestructura financiera, inadecuación

de determinados instrumentos y de servicios financieros, barreras al acceso que se originan en la regulación financiera y, por último, hace hincapié en la fallas de mercado (información imperfecta o asimétrica). Para concluir, el autor manifiesta que la inclusión financiera debe pensarse como eje clave para el cambio estructural, en interacción dinámica con el escalonamiento tecnológico y la diversidad productiva. Esto supone atender, principalmente, las fallas de mercado, no solo de la oferta, sino también de la demanda, que afectan el acceso, uso y calidad de servicios financieros por parte de las PYMES (2017, p.76).

Por otra parte, Bebczuk (2010) al referirse a la información asimétrica, la entiende como el hecho en que los deudores poseen mayor información y control que sus financistas acerca de los proyectos de inversión y gozan de responsabilidad limitada sobre sus deudas impagas. Todas estas características de los contratos de crédito crean incentivos para ocultar el verdadero riesgo de sus proyectos (selección adversa), para aplicar los fondos a proyectos más riesgosos que los aprobados por el acreedor (riesgo moral) y para declararse falsamente en default. Ante este riesgo de defraudación, los acreedores que están desinformados, reaccionan de la siguiente manera: elevan la tasa de interés, demandan garantías o disminuyen el monto y plazo de los préstamos. Para finalizar su trabajo, el autor menciona que en el caso particular de las PYMES, los problemas de información asimétrica y los costos de intermediación, son especialmente apremiantes por la precariedad de sus sistemas legales y contables internos.

Goldstein (2011) expresa al respecto que si los oferentes incrementan las tasas de interés para poder cubrirse de la incertidumbre que les produce la posibilidad de otorgar créditos a malos proyectos, el resultado de esto puede ser contrario al esperado por los bancos. Debido a que pueden desalentar a potenciales buenos tomadores de deuda, cuyos objetivos de inversiones son prudentes y con expectativas de ganancias normales. En cambio, pueden seleccionar a aquellos con proyectos capaces de generar tasas de retorno extraordinarias, pero que presenten riesgos elevados. También, hace referencia

en su trabajo al riesgo moral. Esto lo asocia a las dificultades para proveer incentivos en forma adecuada y para distribuir de manera eficiente el riesgo entre las partes, ya que el oferente de crédito no conoce la estructura de incentivos de los potenciales tomadores de crédito. El simple hecho de que este último esté dispuesto a aceptar una tasa de interés más elevada puede tener dos acepciones: la primera, puede estar asociada a la alta rentabilidad esperada del proyecto y, la segunda, es en el caso de que el demandante del crédito esté dispuesto a asumir riesgos excesivos con los recursos prestados.

Filippo y Kostzer (2004) agregan al respecto de este tema el vínculo que existe entre quien presta y el sujeto que toma el crédito hay diferentes visiones. Es decir que mientras quien solicita el préstamo tiene una estimación suficientemente ajustada de estas variables y el prestamista solo se puede aproximar a ellas a partir de referencias al proyecto promedio de la economía. Asimismo, cuando se refieren al fenómeno de selección adversa, desarrollan que solo los proyectos de alto riesgo son los elegidos o, lo que es peor aún, se da prioridad aquellos en los que el tomador del crédito no tiene intenciones de honrar su deuda (riesgo moral).

En consecuencia, de igual forma se puede dar un fenómeno llamado de incentivos adversos, que se produce cuando aquellos que estaban dispuestos a solicitar financiamiento para un proyecto de rentabilidad media, ante un aumento de la tasa de interés, deciden encarar negocios más riesgosos. Con el solo efecto de poder cubrir el premium de tasa que se solicita.

Por último, los autores mencionados efectúan un análisis de los puntos más sobresalientes que realizan los bancos a la hora de reducir la información asimétrica. A saber, el riesgo en función de la rama de la actividad a la que pertenece la empresa (competitividad e inserción del sector), la vulnerabilidad frente a los proveedores y las fuentes de abastecimiento (local y externa), las fortalezas productivas de la empresa (tecnología, capacidad, articulaciones y costos del producto), las fortalezas comerciales (canales de ventas, condiciones, posición en el mercado, estructura y potenciales de los clientes) y las tendencias

históricas (evolución de las ventas, de los costos relacionados con el resto de la actividad o sector)

Por otra parte, Miranda (2013), al referirse al mercado bancario, sostiene que se caracteriza por funcionar de manera deficiente a causa de que los mercados son imperfectos y poseen información asimétrica. Toda esta situación lleva a estar en presencia de una selección adversa que se manifiesta de dos maneras; la primera, se refiere a que el banco puede aprobar una línea de crédito que sea luego un fracaso comercial y, la segunda, se da cuando el banco rechaza un proyecto que luego puede convertirse en un suceso comercial. En virtud de lo antes expuesto, debe señalarse que los gerentes de los bancos estarán más preocupados por evitar que ocurra la primera situación, por la simple razón de que la segunda no será descubierta.

En relación con el tema expuesto, Bustos (2015) realiza un análisis sobre las fallas de los mercados y las consecuentes asimetrías de información en las PYMES. En esta línea argumenta que suelen contar con menos información de sí mismas que las grandes empresas y, por consiguiente, la escasa información sobre sus proyectos, sumado a su falta de transparencia en sus balances, dificulta la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de los bancos. Como resultado de esta situación, las entidades financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse de los riesgos y elevan las tasas de interés, ya que mayores riesgos implican mayores tasas. Gracias a todo esto, las PYMES deben asumir un costo mayor por sus operaciones de crédito, en tanto son sujetos de crédito más riesgosos.

III.9. Racionamiento crediticio

Como manifiesta Bebczuk (2018) no es correcto suponer de antemano que una empresa sin o con poca deuda está financieramente restringida. Como tampoco debería otorgarse la calificación de este modo a una firma sin buenas

oportunidades de inversión. De esta forma, se puede indicar que una restricción crediticia genuina hacia las empresas se cumple cuando se dan las siguientes condiciones: tienen proyectos de alta rentabilidad esperada y, por lo tanto, con buena capacidad de pago; están en la búsqueda activa de financiamiento de terceros porque no posee fondos propios suficientes para encarar su proyecto; y cuando poseen los incentivos correctos y la voluntad de honrar el compromiso

Además, agrega la existencia de una serie de incentivos que llevan a los bancos a retacear el apoyo a ciertas actividades, a saber, prestan a corto plazo, prefieren financiar a empresas con cierto tamaño y antigüedad y, por último, no reaccionan profundamente a los cambios en condiciones de rentabilidad y volatilidad de los diferentes sectores industriales, ya que atienden, generalmente, a los mismos sectores y clientes.

La información de manera incompleta que disponen las entidades financieras acarrea elevados costos sobre diferentes áreas de incumbencia, para entrar en nuevos sectores e incorporar nuevos clientes. Por esta razón, tienden a demorar la decisión y esperan que otros bancos den este paso antes. Especialmente, si no cuentan con información fehaciente; esta acción se conoce como cascada de información. Este comportamiento, por parte de los bancos, puede profundizarse bajo la hipótesis de “bancos perezosos”. Este concepto postula que estos intentan minimizar los costos y sus directores el esfuerzo, al reemplazar la evaluación del futuro deudor, que es intensiva en información dura y blanda, por la exigencia de garantías y otros mecanismos similares de mitigación del riesgo de repago.

Fernández (2005) manifiesta que el alto costo y la falta de acceso al crédito bancario para las PYMES, en Argentina, es una cuestión estructural. Al mismo tiempo, añade que el nivel de informalidad, en términos de evasión impositiva y previsional, todavía juega un rol importante. Conjuntamente, este tipo de comportamiento otorga ventajas por menores costos, pero al mismo tiempo las excluye de los mercados financieros formales. Tanto la opacidad informativa como

la práctica común de tener más de un juego de estados contables, especialmente por motivos impositivos, produce problemas para los potenciales inversores externos. Como consecuencia de todo esto, queda un importante número de pequeñas empresas fuera de los mercados formales.

Finalmente, Fernández (2005) retoma lo expuesto por Berger y Udell (1998) y considera que una característica sobresaliente de las finanzas de las PYMES es la opacidad de informativa. Esta les impide dar cuenta de su calidad de manera creíble y dificulta la creación de una buena reputación.

Por su parte, Ciappa (2006) realiza un análisis minucioso del racionamiento crediticio hacia las PYMES y se detiene a analizar los modelos de admisión o scoring que poseen los bancos a la hora de incorporar nuevos clientes a sus carteras. Al mismo tiempo que expresa que es muy dificultoso para los tomadores de crédito, incluso para los buenos pagadores, convencer a los bancos de sus posibilidades y predisposición para la devolución de los fondos. Es por esto que, los modelos de scoring incorporados por los bancos en la década de los noventa, les permitieron diseñar modelos de medición de riesgo crediticio en las solicitudes de crédito de las PYMES. En consecuencia, esto resultó altamente productivo al momento de poder predecir con mayor precisión las probabilidades de repago del crédito.

De esta forma, en vez de mejorar la medición de riesgo de las PYMES y hacer más fácil su inclusión en el mercado de crédito, muchas veces este tipo de modelos se caracterizan por ser muy duros y generar un efecto contrario. Principalmente, en aquellas PYMES que no cuentan con una amplia trayectoria en el mercado, que refleje sus comportamientos de pago y estados contables que le permita demostrar su solvencia financiera.

Woyecheszen (2018) también realiza su análisis sobre el racionamiento crediticio que sufren las PYMES y comenta que la presencia de las fallas de mercado se agudizan con la escasa transparencia de las PYMES. Las dificultades que estas presentan son las técnicas que exhiben a la hora de formular proyectos

de inversión y estimar costos y ventas, y las deseconomías de escala inherentes a la evaluación del riesgo de las PYMES, entre otras. En detrimento de lo anteriormente acotado, es que se endurecen los requisitos solicitados por las entidades financieras, como ya se ha mencionado en otra oportunidad.

Por su parte, Goldstein (2014) añade que el racionamiento crediticio hacia las PYMES en el sistema financiero argentino se puede abordar desde dos ópticas. La primera es desde las PYMES. Al respecto de esta, comenta que la escasa utilización del crédito bancario se atribuye, principalmente, a los altos costos de financiamiento y a las dificultades para reunir las garantías exigidas. Ante la posibilidad de que la solicitud de crédito sea rechazada y las elevadas tasas de interés que se deben afrontar en el caso de aprobación, las empresas prefieren la utilización de recursos propios para su financiamiento. La segunda, desde las entidades financieras, refiere a que su poca predisposición a financiar a las empresas de menor tamaño se asocia a las mayores dificultades para la evaluación de riesgo, debido a la opacidad de sus balances contables y a la insuficiencia de información sobre los proyectos. Cabe agregar, también, que otra dificultad que deben afrontar las PYMES es que los bancos, generalmente, prefieren otorgar préstamos a empresas grandes. Esto se debe a cuestiones de economías de escala y porque tienen más confianza en el éxito de sus proyectos.

En su trabajo, Woyecheszen (2017) se refiere al racionamiento que sufren las PYMES y objeta que las entidades financieras establecen condiciones de precio y no precio según los riesgos que perciben, al diferenciar por las características que revisten los prestamistas. En las primeras -precios-, se destacan, además de los costos de las propias líneas de crédito, el diferencial de tasas de interés respecto a una tasa de referencia. En tanto las segundas -no precio-, incluyen los colaterales y el volumen de crédito. Después de su análisis, el autor concluye que existen dos limitantes serios para el crédito a las PYMES. El primero, la opacidad de información (como se mencionó oportunamente) asociada a la incidencia y persistencia de la informalidad. La segunda, se refiere a la falta

de capacidades técnicas para la formulación de proyectos, aún en empresas que han superado ya umbrales medios de desarrollo.

Bebczuk (2010) esgrime que más allá de la innegable debilidad de la oferta crediticia, existe un bajo porcentaje de grandes empresas con crédito. Su baja importancia como fuente de financiamiento apoya una vez más la presunción de que se está frente a una leve demanda de crédito por parte de todo el universo de empresas, incluidas las PYMES.

En relación con lo anterior, Bebczuk (2010, p.15) realiza una minuciosa evaluación sobre el racionamiento de crédito hacia las PYMES. Comenta que uno de los factores más acuciantes en este tema son los sistemas de admisión para minimizar el riesgo de pago que poseen las entidades de crédito. En este sentido describe cuatro tipos:

- 1) Tecnología basada en información “dura”: el acreedor basa su decisión de aprobación o rechazo en la información cuantitativa extraída de los estados contables históricos y los flujos de caja proyectados. Desafortunadamente, en la práctica, su uso está restringido en el mercado PYMES. Además, un alto porcentaje de estas operan en el mercado informal y no preparan estados financieros ni contabilizan debidamente sus ingresos y erogaciones.
- 2) Tecnología basada en garantías convencionales: en este caso, la entidad exige a la empresa una cobertura parcial o total de su deuda con activos muebles o inmuebles de su propiedad. La cuestión a analizar es que una empresa joven o con carácter de PYMES no suele disponer del capital exigido para constituir una garantía. Razón por la que es posible que se le deniegue financiamiento a buenos proyectos sin garantía.
- 3) Tecnologías basadas en garantías no convencionales: en esta categoría entran las garantías generadas por el mismo giro del negocio (descuento de cheques y factoring) o bienes que están bajo la propiedad legal del

acreedor (leasing). La ventaja para las PYMES es que se las liberan de poseer capital garantizable como prerrequisito para acceder a un crédito.

- 4) Tecnologías basadas en información “blanda”: en esta ocasión es muy diferente a las anteriores, ya que el acreedor juzga la voluntad de pago a partir de la impresión personal del oficial de crédito y referencias de clientes y proveedores. Este tipo de tecnología de admisión es ideal para empresas pujantes pero en sus estadios iniciales de organización

Al retomar lo que manifiesta el autor, se puede concluir que dado que las PYMES no cuentan con la información necesaria para respaldar su solicitud, sus posibilidades de obtener un crédito están, en muchos casos, seriamente limitadas. Uno de los dilemas que plantea, es que un mayor grado de formalidad por parte de las PYMES, alentaría una mayor oferta de crédito al moderar las barreras informativas, pero la sustitución de información dura por blanda ocasiona costos informativos que se trasladan a los deudores.

En este sentido, Goldstein (2011) sostiene que la reducción de la canalización de financiamiento no se traduce equitativamente entre las empresas, ya que son las PYMES las que suelen verse más perjudicadas. Nombra los factores que pueden influir en el grado de racionamiento del crédito, como la estructura del sector financiero y las metodologías de evaluación de riesgo que utilizan las instituciones para la selección de deudores. Estas últimas ya fueron analizadas en lo expuesto por Bebczuk (2010).

Al mismo tiempo, agrega que en los bancos de mayor envergadura, la metodología de evaluación que prevalece es la dura (hard) y se requerirán garantías de tipo convencionales, lo que constituye un elemento negativo para la accesibilidad de las PYMES al crédito bancario. Resta aclarar que desde el punto de vista de las instituciones financieras, en lo que respecta a los factores que inciden en la reducción de la oferta al préstamo para las PYMES es necesario considerar los siguientes aspectos: ausencia de personal especializado en la evaluación crediticia; preferencia por prestar a firmas que son clientas;

deseconomías de escala asociadas al monto de préstamos relativamente pequeños; informalidad de las firmas solicitantes; dificultades de las empresas para cumplimentar los requisitos de información y falta de proyectos sostenibles en el mediano plazo.

También, la autora expone las razones por lo que las PYMES no logran acceder al crédito bancario. Estos se deben a la escasa experiencia de las mismas a la hora de presentar información requerida para la solicitud de financiamiento. Así como a la falta de garantías que respalden los créditos y a la ausencia de información ordenada de balances contables. Del mismo modo, a lo anterior se le suma la falta de trayectoria de la empresa que le impide acreditar experiencia y potencialidad de crecimiento.

Para concluir su análisis sobre las restricciones al financiamiento del sector de PYMES por parte de los bancos, Goldstein (2011) sostiene que la conformación de la oferta es un factor más que reduce la asistencia financiera hacia estas. Es decir, en Argentina existe una concentración de la oferta en bancos extranjeros o bancos privados nacionales de gran tamaño, los que prefieren financiar a empresas de mayor porte. En cambio, si hubiese mayor presencia de bancos públicos o instituciones pequeñas, ocurriría lo contrario.

Por su parte y en relación con lo anterior, Allami y Cibils (2010) comentan que los bancos prefieren mantener el crédito racionado que responder al exceso en la demanda mediante un aumento de las tasas de interés. Debido a que operan en un entorno caracterizado por un estancamiento en el conocimiento del oferente y de su proyecto (asimetría de información).

En su artículo Filippo *et al.* (2004) retoman lo expresado por Stiglitz y Weiss, para hacer referencia al racionamiento de créditos y revelan que se pueden encontrar dos maneras; la primera forma es la que se denomina red-lining. Aquí se encuentran las empresas que son exceptuadas del crédito y que no acceden al financiamiento aún en condiciones más costosas, por sus características específicas, por ejemplo, tamaño, localización y sector productivo.

En el segundo grupo se encuentran las que sufren lo que se designa como racionamiento de crédito en sentido preciso. Esto se debe a que no tienen características diferentes a otras que sí acceden a préstamos bancarios, pero se les aplica un criterio restrictivo básicamente formal. Es decir, se trata de empresas cuyas características objetivas son indistinguibles de otras que han conseguido el crédito.

Los autores, en correlación con lo expuesto, establecen que el racionamiento de crédito es un problema derivado de la asimetría de información. Y aclaran que en Argentina, la concesión del crédito a las PYMES, no se realiza por la valoración del proyecto puntual que se pretende financiar, sino en la evaluación de las garantías que estas pueden otorgar a la institución.

Además, en el trabajo en colaboración de estos autores, se puede apreciar que existe un tipo de racionamiento crediticio hacia las PYMES por su tamaño, que se resume con las siguientes afirmaciones. En primer lugar, existen preferencias hacia la asignación de crédito en unidades grandes; segundo, la distribución del crédito está concentrado en las grandes empresas; y, por último, las grandes empresas tienen un acceso adicional al financiamiento tanto de la banca internacional, como de acciones y otros instrumentos financieros, lo que provoca una disparidad hacia las PYMES.

Por su parte, Miranda (2013) se expresa respecto al racionamiento del crédito por parte de los bancos, y manifiesta que hay aspectos claves a la hora de analizar dicho tema. En primer lugar, menciona las tasas de interés como parte del racionamiento del crédito. Debido a que cuanto más altas son estas, la demanda se verá afectada, ya que no todos los demandantes de crédito van a estar dispuestos a pagarlas. Lo anterior, además de condicionar el mercado de crédito, le trae a las entidades financieras un problema mayor.

El segundo de los aspectos a considerar, es la exigencia de garantías (colaterales) por parte de los bancos y componen un mecanismo para reducir parte del riesgo moral que rodea el contrato de crédito, ya que genera una

desmotivación por parte de los solicitantes. Debido a que no todos poseen las garantías que se les exigen, transformándose en otra forma de racionamiento.

Como último aspecto, Miranda (2013) alude a otro mecanismo de racionamiento, por parte de las entidades financieras. A saber, los plazos que se les otorgan a los deudores al momento de solicitar un crédito. Este punto es perjudicial para los solicitantes, porque en muchos casos, sus necesidades financieras son a largo plazo, y se produciría un esquema de endeudamiento/apalancamiento peligroso. Es decir, se toma deuda a corto plazo para financiar inversiones a largo plazo.

Por su parte, Bustos (2015) expone que existen varios motivos que imposibilitan a las PYMES para acceder a una correcta financiación bancaria. Entre los que prevalecen la incertidumbre sobre la evolución económica nacional, en un país fluctuante como Argentina; el costo financiero elevado y los plazos cortos de financiación; los tramites de aprobación largos y complicados; las garantías insuficientes porque el segmento PYMES cuenta con menos estructura de activos para hacer frente a una solicitud de crédito. Cabe señalar que en muchos casos estas empresas no califican por deudas fiscales o por elevado endeudamiento. Y, por último, considera las dificultades de las entidades financieras para la especialización ajustada a las necesidades del segmento PYMES.

Bustos (2015) relaciona el racionamiento de crédito hacia las PYMES con el déficit informativo que estas poseen. Es decir que estas empresas, a la hora de cumplimentar las exigencias informativas solicitadas por los bancos, presentan déficit en los flujos de fondos, estimaciones de escenarios probables y eventuales consecuencias para el desarrollo de sus negocios, así como antecedentes históricos de la empresa y la probabilidad de éxito de sus financiaciones.

Por último, comenta que las PYMES, a diferencia de las grandes corporaciones, no pueden suministrar información financiera verificable. Esto trae aparejado como consecuencia, que la mayoría de los préstamos bancarios,

realizados en este segmento, estén garantizados. O sea, se le exigen garantías sin excepción.

III.10. Capacidad de gerenciamiento en las PYMES

Las PYMES para lograr mantenerse en el tiempo y prosperar deben ejercer la dirección de su empresa de manera proactiva. Es decir, comprender a su entorno (competencia, proveedores, clientes y sustitutos) y a su interior (valores, creencias y afectos). Además de lo anterior, a la gerencia de las empresas le incumbe enfocarse en la productividad y la calidad mediante la administración adecuada de recursos y de todos los cambios que se puedan generar a su alrededor, para que incidan de manera positiva, y aprovechen las oportunidades de su entorno y fortalezas del interior.

Muchos especialistas sobre el tema manifiestan que la dirección de las empresas, en las últimas décadas, ha adoptado una misión, visión y valores para sustentar lineamientos a largo plazo. De esta manera, han constituido la matriz estratégica de las empresas.

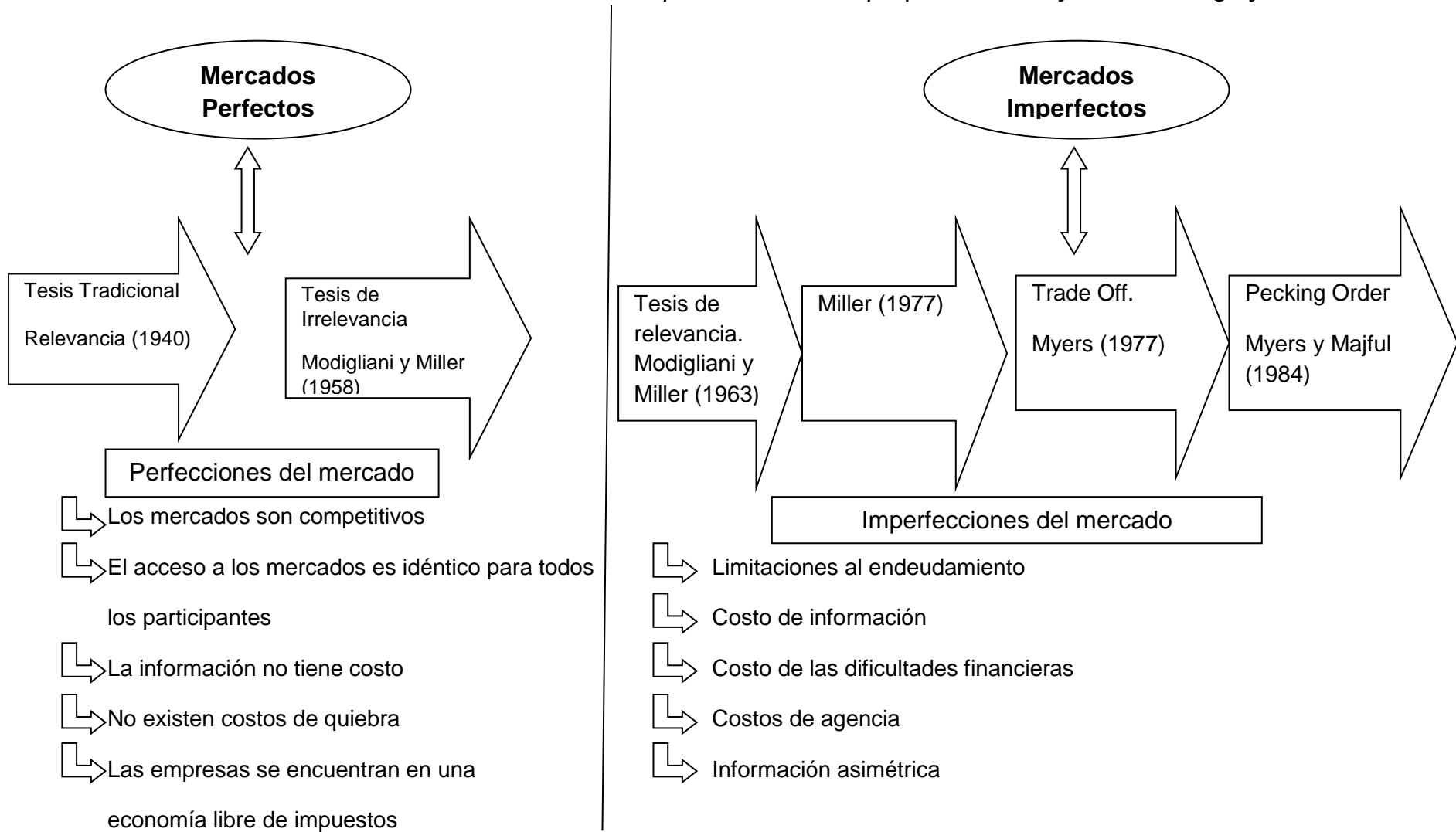
Según Flores de Larrarte (2017) se observa que el modelo gerencial evolucionó bajo el esquema estrategia-estructura-sistema, en el que se concentran muchos de los problemas que aquejan las PYMES. Debido a que las actuales tendencias globales hacen que los lineamientos dentro de las empresas se direccionen hacia conceptos y procesos novedosos. Además, agrega que las PYMES tienden a tener poca planificación financiera y fiscal, y sus sistemas de gerenciamiento son deficientes. Del mismo modo, comenta que la dirección de las PYMES deben sustentarse en la filosofía en torno a los procesos de calidad apoyadas en la gestión del conocimiento para hacer frente a las exigencias de los mercados cada vez más globalizados.

Para Miranda (2013) una gran cantidad de PYMES argentinas son empresas concebidas y administradas por grupos familiares, lo que manifiesta que la toma de decisiones está centralizada y restringida a los dueños de las

empresas. Y, en muy pocos casos, se recurre al uso de servicios de asesoramiento público o privado.

La CEPAL (2009) realizó un análisis sobre las PYMES y destacaron que los puntos débiles que tienen son: aversión al riesgo, control excesivamente centralizado, inadecuada planificación y habilidad directivas deficientes. Todas estas características se potencian con la falta de capacitación, investigación y desarrollo.

III.11. Evolución de las teorías de estructura de capital. Elaboración propia en base a fuentes bibliográficas.



IV. Desarrollo de la investigación

En la presente sección se expondrán los hallazgos de las diferentes técnicas de recolección de datos utilizadas para este estudio; con el fin de estudiar los factores que condicionan el financiamiento de las PYMES veterinarias en la ciudad de General Pico, La Pampa. La información obtenida permite ampliar lo expuesto en la sección anterior, el marco teórico.

Las técnicas de recolección de datos de campo incluyen: encuestas a titulares de PYMES veterinarias de General Pico, La Pampa; entrevistas a informantes-claves, como titulares de PYMES veterinarias; representantes de bancos, tanto públicos como privados; titulares de empresas proveedoras de insumos al sector veterinario; y a representantes del ámbito provincial y municipal relacionados al otorgamiento de créditos a PYMES. Los datos obtenidos serán expuestos a continuación.

IV.1. Caracterización de las PYMES veterinarias de General Pico

Según los datos extraídos de la página de internet del *Colegio Médico Veterinario*⁸, existen setecientos cincuenta y siete (757) médicos veterinarios matriculados en nuestra provincia. Estos han sido segmentados según su ubicación geográfica, como lo demuestra la siguiente tabla:

Tabla 4: Cantidad de Médicos Veterinarios en La Pampa

General Pico	Santa Rosa	Resto de la Provincia
170	173	414

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de página de internet de Colegio Médico Veterinario La Pampa al 2020.

La tabla demuestra la importancia de la localidad de General Pico como sede de PYMES veterinarias, con respecto a la totalidad de la muestra. Tal como se

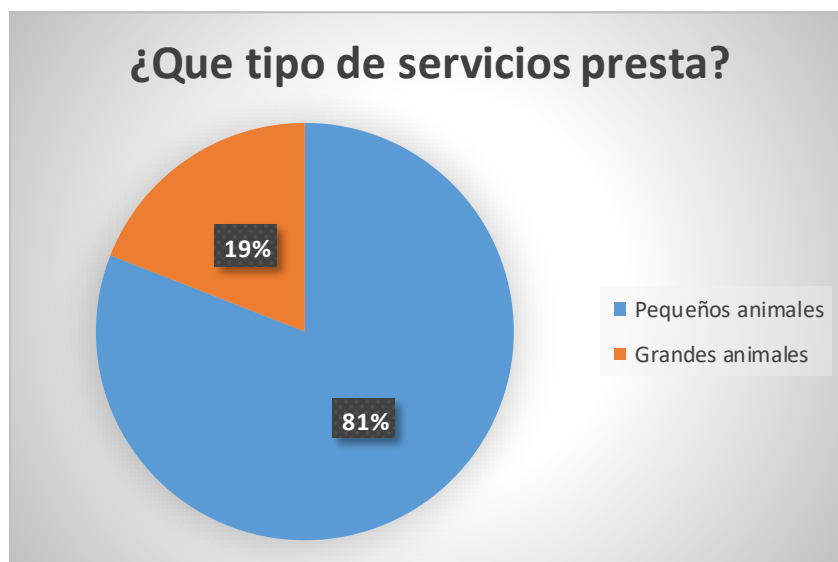
⁸ Para más información consultar: <http://colveterinariolp.com.ar/>. En línea diciembre de 2020

refleja, el 22,45% de los médicos veterinarios se encuentran en esta ciudad. Mientras que el 22,85% en la localidad de Santa Rosa y el 54,68% se dividen en el resto de las localidades de la provincia. Es decir, en General Pico existe un médico veterinario por cada trescientos treinta y nueve (339) habitantes y en la ciudad capital, uno cada seiscientos sesenta y seis (666) habitantes.

Cabe aclarar que de las treinta y ocho (38) PYMES veterinarias que se encuentran en General Pico, se encuestaron a veintiún (21) de los titulares responsables de las mismas. En lo que sigue se van a desplegar los resultados de las encuestas y las entrevistas realizadas. Se comenzará por las encuestas.

En la primera aproximación que se tuvo con los encuestados, se le preguntó sobre qué tipo de servicios presta. El objetivo era tener una idea global sobre la muestra, que arrojó el siguiente resultado:

Gráfico 1: Tipo de servicio que presta.



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta, datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Con estas respuestas se puede observar que la plaza se dedica, mayoritariamente, a pequeños animales. Cabe señalar que la mayoría de estas empresas, además de prestar servicios básicos, como el de clínica, cirugías,

exámenes de laboratorios, servicio de diagnósticos por imágenes, traumatología, etcétera; también, algunas anexan la venta de alimento balanceado, medicamentos, pet shop, talabartería y marroquinería, entre otros.

Por otra parte, para tener una caracterización de su estructura en relación al tipo de sociedad que presenta, se les consultó el tipo de forma societaria que tiene su empresa y los resultados fueron los siguientes:

Gráfico 2: Forma de organización societaria



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta, datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

En la gran mayoría de las respuestas obtenidas, se observa que poseen una estructura societaria básica, es decir, unipersonal (71%). A este resultado le siguen en cantidad, las simples asociaciones y la SRL.

Además, la mayoría son empresas conformadas por un solo socio, como en el caso de las unipersonales y que él cumple todas las funciones inherentes a la empresa. A saber, gestión de clientela, atención de clientes, prestación de servicios, relación con proveedores y se desempeña en el área de sus finanzas.

En el caso de las simples asociaciones es distinto, ya que se encuentran formadas por dos o más empresarios (socios) en las que las tareas se dividen. Así

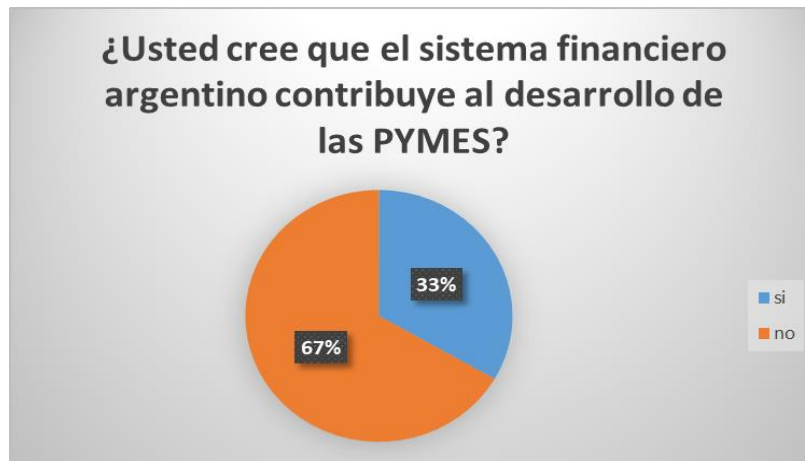
como también se dividen los costos en capital circulante y los costos en capital fijo tangible a la hora de comenzar el emprendimiento.

Según el entrevistado N° 1⁹, quien presenta una forma societaria unipersonal, manifestó que esta forma de sociedad tiene sus pros y sus contras, con respecto a las uniones entre profesionales, como las simples asociaciones. En las empresas unipersonales la clientela no se divide y todos los ingresos son percibidos por un solo empresario y, al mismo tiempo, las decisiones la toma uno solo, sin conflictos ni cuestionamientos. En contraposición comentó que, en algunos casos, ve positivo este tipo de uniones, ya que a la hora de comenzar el aporte de capital fijo lo realizan más de una persona; el pago a proveedores por los insumos también se efectúa por más de un socio. Además, destacó que la toma de decisiones en muchos casos puede llegar a ser mucho más “rica” cuando se hace entre dos o más, ya que se presentan diferentes puntos de vista sobre decisiones a tomar con respecto al curso de la empresa.

Para tener un acercamiento más óptimo sobre la visión de la macroeconomía que presenta cada encuestado, se les consultó si creían que el sistema financiero contribuye al desarrollo de las PYMES, es por esto que la respuesta se acoto a “sí” o “no” porque solo se pretendía tener una visión global sobre este aspecto. Cabe señalar que dos terceras partes respondió que no. Este tipo de resultado se puede deber a que la economía Argentina no contribuye con las PYMES como debería y a que no hay una estructura financiera de fondo que apoye y fomente a este tipo de pequeñas empresas para su crecimiento. A continuación pueden observarse los resultados antes mencionados.

Gráfico 3: ¿El sistema financiero argentino contribuye al desarrollo de las PYMES?

⁹ Datos recabados en Octubre 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).



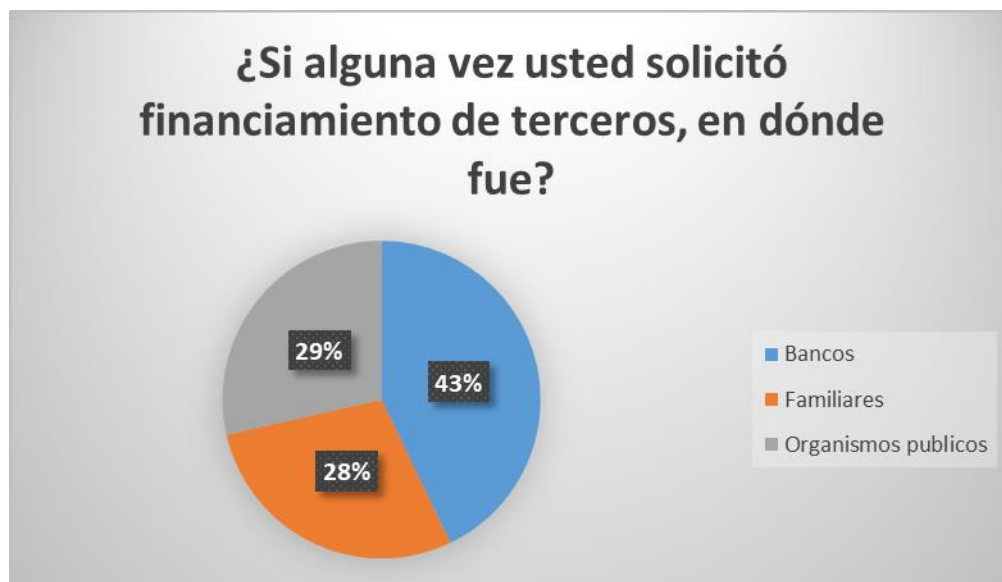
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta, datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Lo anterior, también fue consignado por el entrevistado N°2¹⁰, quien manifestó que aunque nunca había solicitado financiamiento, conoce por experiencias de familiares que no tuvieron éxito en sus emprendimientos, debido a la falta de apoyo financiero. Esta es una concepción que los empresarios traen de experiencias cercanas, más que por una vivencia propia.

En relación al tema central de este trabajo, el financiamiento de las PYMES veterinarias, se indagó sobre si el empresario alguna vez había solicitado financiamiento y en dónde. Cabe aclarar que esta pregunta apunta a si habían solicitado financiamiento externo alguna vez. No importa tanto si lo consiguieron o no, como si las dificultades que se les presentaron al momento de solicitarlo. Puede haberse debido a que no fueron admitidos por los prestamistas o que no aceptaron ciertas condiciones que se les imponían, como tasa, plazo y monto.

Gráfico 4: Financiamiento de terceros.

¹⁰ Datos recabados en octubre 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta, datos recabados en Agosto 2021, respecto a periodo bajo análisis (2018-2020).

De la muestra total, el 23.80% nunca solicitó financiamiento y el resto sí. Como lo demuestra el gráfico anterior, del 76.20% que si lo solicitó, la mayoría acudió a bancos, seguidos en igual proporción por organismos públicos y familiares. Cabe señalar que en este caso, la pregunta se dejó abierta para que el encuestado se refiera a otras fuentes de financiamiento si era pertinente, pero todos se acotaron a las tres que se detallan en el gráfico 4.

Se debe señalar que el financiamiento por parte de familiares, debe analizarse con un tratamiento especial. Ya que por más que el que aporta el dinero es un tercero, en la mayoría de los casos, estos no les cobran interés. Entonces, es financiamiento de terceros, pero sin costo.

Esto también lo evidencia el entrevistado N°1. Al momento de consultarle cómo había empezado con su negocio, respondió que en un primer momento pudo comprar equipamiento tecnológico y mobiliario gracias a la ayuda de su padre.

IV.2. Líneas crediticias activas disponibles en organismos públicos y privados del sector financiero.

Se expondrán los datos recabados en las entrevistas a representantes de bancos públicos, bancos privados, entes privados, como la caja de previsión profesional de La Pampa, y organismos públicos, como Ministerio de Producción de la provincia de La Pampa y la Municipalidad de General Pico. En la recolección de datos se indagó sobre las líneas de crédito disponibles, requisitos para el acceso, tasas, montos y plazos de pago.

IV.3. Entrevista al gerente del Banco de La Pampa de General Pico.

El entrevistado comentó que hay muchas líneas de crédito disponible para profesionales orientados a la prestación de servicios, como los médicos veterinarios. En este caso describió que existen líneas para la financiación de capital de trabajo y para inversión. Con respecto a la primera, la línea se otorga por un monto de hasta \$500.000, con un plazo para el pago de quince (15) meses, con una tasa (TNA) de 14% anual. Para la línea de inversión, se otorgan hasta \$500.000 con un plazo para el pago de treinta y seis (36) meses, con seis (6) de gracia, con una tasa (TNA) del 34%, que se calcula de la siguiente manera: Tasa encuesta + 6 p - 6%¹¹.

Este tipo de créditos son ideales para los profesionales recién recibidos y que no tienen suficiente documentación para presentar. En estos casos, interviene la caja de previsión profesional, que garantiza la operación. Resta indicar que los requisitos que se solicitan al recientemente graduado son la matricula profesional y el DNI.

Además, este banco tiene financiamiento para profesionales que realizan prestaciones de servicio y comercio, a los que se le exige más documentación respaldatoria que a los anteriores. Esto se debe a que la asistencia crediticia es

¹¹ Datos recabados en Junio 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

más amplia e incluye una gama más amplia de servicios. En este caso puntual, se les ofrecen préstamos financieros, acuerdos de descubierto, tarjetas de crédito y venta de valores.

Cabe señalar que para el acceso a este tipo de línea, se les solicita: flujo de caja histórico y proyectado y manifestación de bienes. Según el historial de la empresa y el monto solicitado, se pide garantía adicional (fianza de conyugue y garantía hipotecaria). Al mismo tiempo, también se solicitan requisitos formales como DNI, inscripción en AFIP e ingresos brutos. Con respecto a esta línea, las tasas y plazos son los siguientes:

Préstamo para capital de trabajo¹²:

Tabla 5: Préstamo para capital de trabajo.

Monto	Según proyecto
Plazo	180 días
Tasa	39% (TNA)

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por Banco de La Pampa. Datos recabados en Junio 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Préstamo para inversión:

Tabla 6: Préstamo para inversión.

Monto	Según proyecto
Plazo	24 meses
tasa	44.51% (TNA)

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por Banco de La Pampa. Datos recabados en Junio 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

¹² Cabe señalar que los datos consignados en cuanto a tasas de interés pueden variar. Estos datos fueron recolectados durante Junio del 2021, respecto a periodo bajo análisis (2018-2020).

Acuerdo de descubierto:

Tabla 7: Acuerdo de descubierto.

Monto	Según proyecto
Tasa	43% (TNA)

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por Banco de La Pampa. Datos recabados en Junio 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Compra de cheques (echeq):

Tabla 8: Compra de Cheques (echeq)

1-30 días	24% (TNA)
31-60 días	28% (TNA)
61-90 días	31% (TNA)
91-120 días	38% (TNA)
121-150 días	38 % (TNA)
151-180 días	38% (TNA)

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por Banco de La Pampa. Datos recabados en Junio 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Compra de cheques (físicos):

Tabla 9: Compra de cheques (Físicos)

1-30 días	34% (TNA)
31-60 días	38% (TNA)
61-90 días	41% (TNA)

91-120 días	48% (TNA)
121-150 días	48 % (TNA)
151-180 días	48% (TNA)

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por Banco de La Pampa. Datos recabados en Junio 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

La inclusión de la información contenida en las tablas anteriores, permite observar la oferta crediticia de esta entidad financiera a los fines de compararla con las demás ofertas en General Pico y, así, arribar a conclusiones que se desarrollarán más adelante.

IV.4. Entrevista al gerente del Banco Santander, General Pico.

Para recabar información se entrevistó al gerente de la sucursal. En primer lugar, manifestó que existen varias líneas disponibles para veterinarios recién recibidos que quieren comenzar con su proyecto de empresa. Asimismo, explicó que hay líneas para proyectos que ya están en marcha. Estas últimas, son más completas en cuanto a la asistencia, debido a que la documentación exigida es más completa que la primera.

Primeramente, se analizaran las líneas para profesionales recién recibidos que no tienen cómo demostrar ingresos, en este punto es donde están incluidos varios veterinarios.

En el cuadro N° 1¹³, en donde se resumen las líneas disponibles, queda demostrado que solo necesitan para acceder su matrícula profesional y DNI. Además, según la antigüedad en la profesión, va a ser la asistencia crediticia. Cabe aclarar, que un tema muy importante que no se debe pasar por alto es el scoring que realizan los bancos a la hora de realizar la admisión de sus clientes. El scoring es un modelo de análisis de riesgo crediticio, que lo utilizan para medir el

¹³ Datos recabados en Mayo 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

riesgo que puede tener un cliente en relación al incumplimiento de sus obligaciones. Es un tema no menor, ya que algunas veces este puede ser un tanto injusto, porque algunas solicitudes de créditos pueden resultar rechazadas por estos modelos, cuando en realidad el cliente no es riesgoso.

Cuadro 1: Resumen de líneas crediticias Banco Santander.

Producto	SuperCuenta 3	Infinity	Infinity Gold
Antigüedad	3 años	8 años	10 años
INGRESOS	\$ 30.00	\$ 47.00	\$ 60.00
ASISTENCIA: CANTIDAD DE INGRESOS			
NO BANCARIZADO	1	1.5	2.5
SCORE MEDIO	2	2.5	3
SCORE ALTO	3.5	6	6.5
Documentación	Matrícula profesional		
<i>Aplican solo las siguientes profesiones:</i>			
Escribanos / Médicos / Médico Veterinario / Psicólogos / Abogados / Odontólogo / Arquitectos / Ingenieros / Contadores / Bioquímicos / Farmacéuticos.			

Fuente proporcionada por Banco Santander. Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Para continuar con la oferta del banco privado, se analizará la oferta que tienen en relación a líneas con demostración de ingresos. En estas, la oferta se centra en paquetes, en donde se les ofrece a los clientes, acuerdo de descubierto, préstamos personales, tarjetas de créditos, disponibilidad de chequera y venta de cheques, que tienen las siguientes características:

Acuerdo de descubierto¹⁴:

Tabla 10: Acuerdo de descubierto

Monto	Según calificación
-------	--------------------

¹⁴ Se aplica la misma aclaración que la Nota al pie N°10.

Tasa	53% (TNA)
------	-----------

Fuente proporcionada por Banco Santander. . Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Tarjetas de crédito (Visa y American Express):

Tabla 11: Tarjetas de crédito.

Tasa	52.55% (TNA)
Monto	según calificación

Fuente proporcionada por Banco Santander. Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Préstamo personal pre acordado:

Tabla 12: Préstamo personal pre acordado.

Monto	según calificación
Tasa	62% (TNA)
Plazo	hasta 72 cuotas

Fuente proporcionada por Banco Santander. Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a periodo bajo análisis (2018-2020).

Descuento de cheques:

Tabla 13: Descuento de cheques.

Monto	según calificación
Plazo	hasta 180 días
Tasa	35% (TNA)

Fuente proporcionada por Banco Santander. Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Tal como queda expuesto en las tablas anteriores se puede observar la gama de productos que ofrece este banco en sus paquetes. Además, admite distinguir

tasas de interés y plazos. De igual manera que con el banco anterior, esta información permite realizar una comparación de la oferta crediticia respecto a la competencia en la plaza de General Pico.

Según comentó el gerente del banco Santander, conjuntamente con los productos ofertados dentro de los paquetes, existen líneas con garantía real, como los préstamos prendarios que están disponibles para la compra de vehículos y utilitarios. Uno de los tipos de préstamos por los que los médicos veterinarios consultan frecuentemente para adquirir utilitarios para su fin comercial. Estos tienen las siguientes características:

- En vehículos se financian unidades con un máximo de diez (10) años de antigüedad y en utilitarios con un máximo de cinco (5) años de antigüedad.
- Tasa tradicional y plazo: para vehículos 41% (TNA) y hasta sesenta (60) cuotas.
- Tasa inversión productiva y plazo (utilitarios): 30% (TNA) y cuarenta y ocho (48) cuotas.
- Tasa inclusión financiera y plazo: 26% (TNA) y hasta sesenta (60) cuotas.
- Requisitos exigidos de la unidad a financiar: para 0 Km factura pro forma y para usados, informe de dominio y verificación policial.

La particularidad de este tipo de créditos es que son más accesibles y con tasa más baja que un préstamo personal. Puesto que como la garantía es real, las posibilidades de cobro de la entidad financiera, ante un riesgo de morosidad del cliente, son más altas.

Cuadro 2: Créditos prendarios Banco Santander, línea tradicional.

Síntesis de líneas por cada \$100.000						
Plazo	Tasa	Cuota Pura	Cuota Inicial 1 Titular	Cuota Promedio 1 Titular	CFT	Financiación
Línea Autos y Utilitarios						
12	41,00%	\$ 10.297,71	\$ 11.015,21	\$ 10.710,23	62,60%	Según Manual Comercial
18		\$ 7.529,40	\$ 8.246,90	\$ 7.943,91		
24		\$ 6.172,90	\$ 6.890,40	\$ 6.594,21		
36		\$ 4.869,54	\$ 5.587,04	\$ 5.308,82		
48		\$ 4.267,46	\$ 4.984,96	\$ 4.726,13		
60		\$ 3.941,79	\$ 4.659,29	\$ 4.419,57		

Fuente proporcionada por Banco Santander. Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Cuadro 3: Créditos prendarios Banco Santander, línea inversión productiva.

Síntesis de líneas por cada \$100.000						
Plazo	Tasa	Cuota Pura	Cuota Inicial 1 Titular	Cuota Promedio 1 Titular	CFT	Financiación
Línea de Inversión para capital de trabajo (MiPyme - Mensual) - OCTUBRE 2020						
48	30,00%	\$ 3,600.60	\$ 4,125.60	\$ 3,919.23	42,99%	Según Manual Camiones y Utilitarios

Fuente proporcionada por Banco Santander. Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Cuadro 4: Créditos prendarios Banco Santander, línea inclusión financiera.

Síntesis de líneas por cada \$100.000						
Plazo	Tasa	Cuota Pura	Cuota Inicial 1 Titular	Cuota Promedio 1 Titular	CFT	Financiación
LÍNEA INCLUSION F. + MIPYME 26% OKM (MAY21)						
48	26,00%	\$ 3.371,73	\$ 3.826,73	\$ 3.642,29	36,42%	Según Manual Comercial

Fuente proporcionada por Banco Santander. Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

La inclusión de los cuadros preliminares con los resúmenes de líneas permite poder comparar la oferta que tiene el banco Santander en créditos prendarios.

Entre estas ofertas con las que cuenta esta entidad bancaria, se encuentran la línea tradicional, inversión productiva e inclusión financiera.

IV.5. Caja de previsión profesional La Pampa

Este ente privado creado por Ley Provincial 1232, posee un programa llamado de anticipos financieros (Res. 197/2020) que tiene por finalidad proveer de financiamiento a los profesionales matriculados y, en este caso en cuestión, a los médicos veterinarios. A continuación se detalla las condiciones de este tipo de financiamiento.

Requisitos y condiciones:

- Antigüedad mínima de dos (2) años y haber cumplido con los aportes jubilatorios mínimos de dos (2) años anteriores a la solicitud
- No registrar deuda por ningún concepto
- El importe de la mensualidad a reembolsar por el solicitante del anticipo financiero no deberá exceder el 25% del ingreso mensual que perciba.

Documentación a presentar para iniciar el trámite:

- Formulario de solicitud
- Comprobante firmado en original del C.B.U. con N° de CUIT
- Certificación del Consejo, Colegio, Asociación y Circulo
- Constancia de ingresos: seis (6) últimas boletas de ingresos brutos con monto imponible y constancia de pago; o tres (3) últimos recibos de sueldo; o certificación de ingresos por contador Público Nacional, intervenido por el C.P.C.E.L.P.

Condiciones:

- Monto: Hasta \$300.0000 o \$500.000, según corresponda
- Tasa: Variable, 37% o 41% según corresponda
- Cuotas: Hasta treinta y seis meses (36)
- Sistema de amortización: Francés

Fuente proporcionada por Caja de previsión profesional La Pampa. Fecha de relevamiento de datos Septiembre de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

IV.6. Entes públicos del sector financiero: Líneas disponibles

IV.7. Ministerio de la Producción de La Provincia de La Pampa.

Aparte de los bancos públicos y privados, cobra real importancia la financiación por parte de entes públicos, como el Ministerio de la Producción de la Provincia de La Pampa y la Municipalidad de General Pico. Debido a su importancia se realizó una investigación sobre líneas disponibles, destinos de los fondos, plazos, tasas, montos a otorgar y requisitos¹⁵. Se comenzará por el Ministerio de la Producción. Este tiene dos tipos de financiamiento a través de: fondos provinciales y fondos provinciales, a través del Banco de La Pampa. Dentro del primero se encuentran dos líneas disponibles: apoyo a proyectos productivos y primer emprendimiento.

IV.8. Apoyo a proyectos productivos:

- Destino: financiar capital de trabajo y capital fijo a empresas que desarrollen actividades vinculadas al sector agropecuario, minero, industrial, turístico, comercial y de servicios de apoyo a estos sectores que se localicen en la

¹⁵ Fuente proporcionada por Ministerio de producción de la provincia de la pampa. Fecha de relevamiento de datos septiembre de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Provincia de La Pampa. En este caso entran los médicos veterinarios como actividad vinculada al sector agropecuario.

- Beneficiarios: personas físicas, sociedades regulares, irregulares y cooperativas que estén en marcha o que inicien una actividad productiva.

En este caso, como se pudo observar anteriormente, la mayoría de la muestra analizada, son personas físicas o sociedades irregulares, lo cual indica que podrían estar aptos para acceder a este tipo de línea crediticia.

- Moto máximo: para proyectos nuevos se otorga para activo fijo y capital de trabajo, hasta \$300.000. Si es solo para capital de trabajo, hasta \$60.000.
- Para proyectos en marcha, se otorga para activo fijo y capital de trabajo, hasta \$500.000 y si es solo para capital de trabajo hasta \$120.000.
- Tasa de interés: 6% anual.
- Plazo máximo: para capital de trabajo y activo fijo, hasta siete (7) años. Solo para capital de trabajo, hasta cuatro (4) años.
- Amortización: mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, según proyecto.
- Plazo de gracia para capital: veinticuatro (24) meses, depende de la generación de ingresos del proyecto.
- Garantías: hasta \$100.000 serán a sola firma o con garantías personales. Montos superiores, garantías reales.
- Ampliación del préstamo: en este caso, los solicitantes podrán solicitar la ampliación del préstamo según porcentaje del capital original cancelado.

IV.9. Primer emprendimiento:

- Destino: capital de trabajo y activo fijo de proyectos a desarrollar en el sector agropecuario alternativo, industrial, minero, turístico y servicios de apoyo a indicados sectores. En este caso, también, sería una fuente de financiamiento para los veterinarios.
- Beneficiarios: jóvenes de 18 a 35 años con su primer proyecto individual o asociativo a desarrollar en la provincia de La Pampa, o con un proyecto en marcha con una antigüedad no mayor a los veinticuatro (24) meses, según inscripción en AFIP.

También en este caso, sería una fuente de financiamiento para profesionales recién recibidos y que necesiten una fuente de financiamiento para su primer proyecto empresarial.

Esta línea de “Primer emprendimiento” tiene, con respecto a la de “Apoyo a proyectos productivos”, condiciones similares en cuanto a monto, tasa de interés, plazo, amortización, plazo de gracia, garantías y ampliación del préstamo.

En cuanto a los fondos provinciales que se otorgan a través del Banco de La Pampa, se encuentran:

Fondo para el financiamiento de proyectos productivos de pequeñas y medianas empresas- Ley N°2362:

- Destino: financiar inversiones en capital de trabajo y capital fijos de proyectos y/o servicios de apoyo a la producción, localizados en el ámbito de la Provincia de La Pampa y aprobados por el Ministerio de la Producción. En este caso, también serían aptos para el otorgamiento de este tipo de créditos las PYMES veterinarias.
- Beneficiarios: personas físicas, personas jurídicas legalmente constituidas y/o irregulares, y cooperativas de productores que se inicien o desarrollen actividades vinculadas al sector agropecuario, apícola, cunícola, ovino,

porcino, caprino, hortícola, frutícola y toda producción alternativa de interés provincial, como también proyectos del sector industrial y de servicios que configuren un eslabón de la cadena de valor del sector primario o que, perteneciendo a otro sector, sea de interés para el desarrollo provincial.

- Agente financiero: Banco de La Pampa S.E.M.
- Monto: hasta \$600.000 por solicitante.
- Interés: 6% anual.
- Plazo: hasta siete (7) años para activo fijo, solo para capital de trabajo, hasta cuatro (4) años.
- Amortización: mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, según proyecto.
- Plazo de gracia para capital: veinticuatro (24) meses, dependiendo de la generación de ingresos del proyecto.
- Garantías: se constituirán con un aforo mínimo del 120% del capital financiado. Los montos de hasta \$100.000 serán a sola firma o con garantías personales. Para montos superiores a \$100.000 se les solicita garantía real (prendaria o hipotecaria) o fianza solidaria aprobada por el Ministerio de la Producción y el Banco de La Pampa SEM.
- Requisitos: informe favorable del Banco de La Pampa SEM., o vincularse como cliente de este. Si se otorga el crédito, el banco solicita abrir una cuenta en la entidad.
- Tramites: los trámites requeridos para la solicitud del crédito se realizaran a través de la Dirección General de Asistencia Financiera a PYMES del Ministerio de la Producción, Centro Regional General Pico y Centros de Servicios de los Municipios.

IV.10. Municipalidad de General Pico: Líneas disponibles

Para continuar con las líneas de crédito que otorgan organismos públicos. Se van a detallar a continuación las tres líneas de crédito que tiene la Municipalidad de General Pico¹⁶, para asistir a empresas emergentes y que ya estén en actividad, y que se encuentren localizadas en la ciudad.

IV.11. Créditos de la Ley 2870:

- Objetivo: fortalecimiento y expansión de la economía local y provincial. Sus propósitos son lograr la creación y radicación de nuevas empresas o emprendimientos, como así también potenciar las existentes, consideradas de interés por el municipio.
- Tasa: un mínimo del 6% y una cobertura máxima de 12 %. Consta con una bonificación del 40% sobre la tasa de encuesta plazo fijo en sesenta (60) días o más publicada por el BCRA.
- Plazo: seis (6) años, con un (1) año de gracia.
- Monto: hasta \$800.000
- Garantías: tres (3) garantías, correspondientes a ingresos de terceros.

IV.12. Créditos de la Ley 2461:

- Objetivo: estos micro créditos que otorga la Dirección de Desarrollo Económico y Productivo de la Municipalidad de General Pico. Estos están

¹⁶ Fuente proporcionada por la Municipalidad de General Pico. Fecha de relevamiento de datos Mayo de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

dirigidos a emprendimientos en marcha de tipo industrial o de apoyo al sector agropecuario ubicados en General Pico. No están orientados a actividades comerciales netas (compra-venta).

- Tasa: no tiene.
- Plazo: tres (3) años.
- Monto: hasta \$220.000
- Garantías: una garantía correspondiente a ingresos de terceros.

IV.13. Línea Municipal:

- Objetivo: son micro créditos otorgados por la Dirección de Desarrollo Económico y Productivo de la Municipalidad de General Pico. Estos contemplan un amplio espectro en relación a las actividades a financiar como actividades productivas, comerciales y de servicios de apoyo a la producción.

El objetivo de estos créditos es fomentar el crecimiento de pequeñas empresas con préstamos de fácil acceso y con una tasa de interés ajustada a la realidad económica. Mediante el financiamiento del capital de trabajo y del capital fijo de estas PYMES, que por su envergadura, generalmente, no tienen acceso a financiación a través del sistema bancario.

- Tasa: se toma como referencia la tasa de plazo fijo a 30-60 días del Banco de La Pampa y se bonifica entre un 30% y un 50%, que depende directamente de la actividad.
- Plazo: dos (2) años.
- Monto: hasta \$150.000
- Garantías: una garantía correspondiente a ingresos de terceros.

Como se describió en los puntos anteriores, tanto los bancos públicos y privados como los organismos públicos disponen de líneas de financiamiento para las PYMES veterinarias que recién comienzan o que ya están en actividad. Se destaca que los bancos tienen líneas para profesionales en las cuales solo se les solicita que posean matrícula profesional y DNI. Por su parte, los organismos públicos como el Ministerio y la Municipalidad, también disponen de líneas de crédito que exigen como requisito sola firma e ingresos de terceros. Cabe destacar que esta flexibilidad de requisitos exigidos depende del monto otorgado, cuanto mayor es el valor, más garantías se exigirán.

IV.14. Tabla comparativa

A continuación se expondrá una tabla comparativa¹⁷ entre las líneas de financiamiento disponible en bancos privados y públicos y en organismos públicos. Cabe aclarar que solo se tomaron como referencia la tasa nominal anual y no el costo financiero total. Esto se debió a que solo uno de los entrevistados brindó el CFT, a saber, el Banco Santander.

¹⁷ Tabla de elaboración propia a modo de síntesis de lo expuesto hasta el momento. Fecha de relevamiento de datos Septiembre de 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020)

Tabla 14: Tabla comparativa de oferta crediticia en General Pico, La Pampa

Características Entidad	Tipo de préstamo	Destino	Requisitos	Monto	Tasa (TNA)	Plazo	Amortización
Banco Publico	Préstamos para profesionales	Capital de trabajo	matricula profesional y DNI	Hasta \$500.000	14%	15 meses	Mensual
		Inversión		Hasta \$500.000	34%	36 meses, con 6 de gracia	Mensual
	Préstamos financieros	Capital de trabajo	DNI, inscripción en AFIP, Ingresos Brutos, flujo de caja histórico y proyectado, manifestación de bienes.	Según proyecto	39%	180 días	mensual
		Inversión		Según proyecto	44,51%	24 meses	mensual
Banco Privado	Préstamos para profesionales	Inversión y capital de trabajo	matricula profesional y DNI	Hasta \$150.000	62%	72 meses	mensual
	Préstamos financieros	Inversión y capital de trabajo	DNI, inscripción en AFIP, si es autónomo DDJJ de ganancias, si es monotributista, últimos 3 pagos e ingresos brutos	Según calificación	62%	72 meses	mensual
	Préstamos prendarios	Vehículos y utilitarios	DNI, Inscripción en AFIP, documentación del vehículo a financiar. El vehículo a financiar no debe superar los 10 años de antigüedad	Según antigüedad de vehículo a financiar	43% 30% 26%	Hasta 60 meses	mensual

Ministerio De la Producción De la Provincia de La Pampa.	<u>Fondos provinciales</u> Apoyo a proyectos productivos	Capital de trabajo y capital fijo	DNI, Inscripción en AFIP. El destinatario se tiene que localizar en la Provincia de La Pampa.	Proyectos nuevos: hasta \$300.000. Para proyectos en marcha: hasta \$500.000	6 %	Capital de trabajo y activo fijo, hasta 7 años.	Mensual, trimestral, semestral o anual, según proyecto.
	<u>Fondos provinciales</u> Primer emprendimiento.	Capital de trabajo y capital fijo.	DNI, Inscripción en AFIP no mayor a 24 meses.	Hasta \$300.000	6 %	Capital de trabajo y activo fijo, hasta 7 años.	Mensual, trimestral, semestral o anual, según proyecto.
	<u>Fondos provinciales a través del Banco de La Pampa.</u> Ley N°2362	Inversiones en capital de trabajo y capital fijos	DNI, Inscripción en AFIP.	Hasta \$600.000 por solicitante.	6 %	Para capital de trabajo y activo fijo, hasta 7 años.	Mensual, trimestral, semestral o anual, según proyecto.
Municipalidad de General Pico.	<u>Créditos de la Ley 2870</u>	Creación y radicación de nuevas empresas	DNI, Inscripción en AFIP.	Hasta \$800.000	Un mínimo del 6%, Con bonificación del 40%	6 años	Mensual.
	<u>Créditos de la Ley 2461</u>	Emprendimientos en marcha. No orientados a actividades comerciales.	DNI, Inscripción en AFIP.	Hasta \$220.000	No posee.	3 años.	Mensual.
	<u>Línea municipal</u>	PYMES	DNI, Inscripción en AFIP.	Hasta \$150.000	Tasa de plazo fijo a 30-60 días del Banco de La Pampa.	2 años.	Mensual.

A propósito de la tabla anterior, es pertinente tomar la TNA a la hora del análisis de las tasas de interés, ya que como lo manifiesta la teoría trabajada, es la tasa de referencia. En cambio, el CFT como lo expresa el BCRA en su normativa A-6541, incluye, además de la tasa de interés, gastos administrativos, gastos de evaluación y otorgamiento, y comisiones que dependen de cada entidad financiera u organismo que otorgué el préstamo.

Al realizar un análisis de la tabla comparativa, se puede observar que los bancos, tanto públicos como privados, en algunas de sus líneas, financian a profesionales exigiendo solo DNI y matrícula. Mientras que los organismos públicos solicitan DNI e inscripción en AFIP.

También se puede recabar que los montos otorgados son muy acotados. A saber, estos no superan los \$800000; en los siguientes casos se evidencia lo expuesto anteriormente: en las líneas de bancos públicos y privados cuando solamente exigen DNI y matrícula y, también, en el caso de todas las líneas de organismos públicos. En cambio, cuando en los primeros se exige documentación respaldatoria para realizar una calificación, los montos aumentan y los mismos se ajustan según ingresos demostrados por el cliente.

Un dato a tener en cuenta son las tasas de interés de las diferentes entidades. Como se puede vislumbrar existe una gran diferencia entre las tasas de los bancos y la de los organismos públicos. Estos últimos tienen tasas muy bajas que rondan el 6% anual y, hasta en algunos casos, está bonificada. Mientras que los bancos tienen tasas de interés más elevadas, que pueden llegar a un 62% anual.

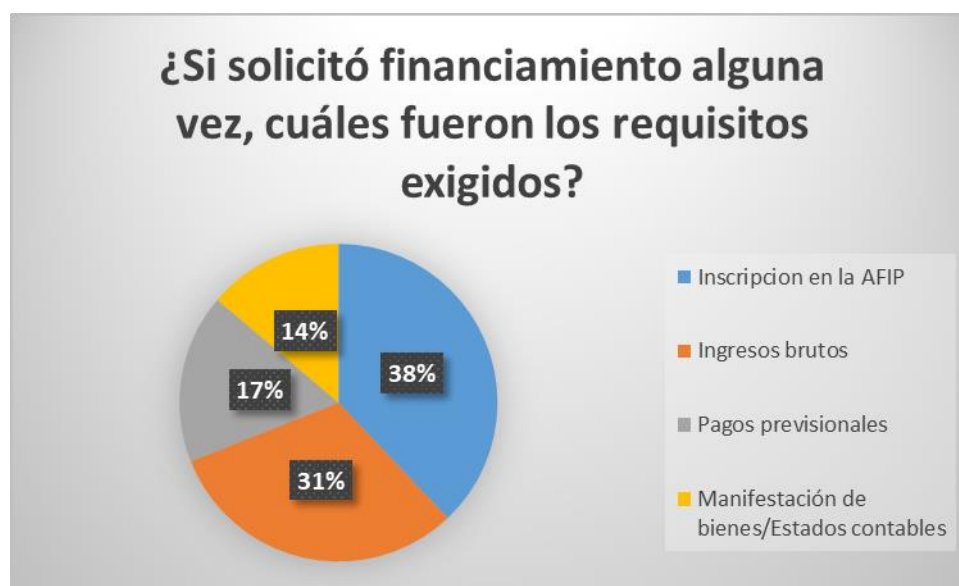
Otro punto a destacar son los plazos y las amortizaciones de los préstamos. En cuanto a los plazos, se puede distinguir que en todos los casos los plazos son largos, es decir, llegan hasta 7 (siete) años. Salvo el caso de los bancos públicos que llegan solamente a 36 (treinta y seis) meses, con un período de gracia de 6 (seis) meses.

En lo que respecta a las amortizaciones, se puede distinguir que tanto bancos públicos y privados, y la municipalidad otorgan amortizaciones mensuales. Lo anterior, en comparación con el Ministerio de la Producción es más amplio, ya que tiene amortizaciones mensuales, trimestrales, semestrales y anuales, según el proyecto.

IV.15. Principales factores que condicionan el financiamiento de las PYMES veterinarias de General Pico

En relación con la línea de los empresarios que alguna vez solicitaron financiamiento, se los indagó sobre los requisitos mínimos que se les exigieron y los resultados fueron los siguientes:

Gráfico 5: Requisitos exigidos al solicitar financiamiento.



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta. Datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Previo a analizar los resultados, se debe aclarar que al 100% de la muestra, los prestamistas les exigieron DNI como condición excluyente para acreditar su identidad. Siguiendo con la investigación, se puede señalar que a la mayoría de los empresarios se les requirió su inscripción en AFIP y, casi en igual proporción,

la inscripción en ingresos brutos con sus pagos correspondientes. Cabe señalar que estos requisitos pueden solicitarse de manera combinada y depende de cada entidad. Esto se debe a que las entidades financieras y organismos públicos, gracias a esta información, pueden calcular sus ingresos y facturación. A partir de lo anterior, pueden realizar una oferta crediticia acorde al perfil del cliente.

Para continuar con el análisis de las encuestas realizadas a las PYMES veterinarias, se procedió a consultarles a los encuestados que no lograron obtener financiamiento cuál fue el motivo:

Gráfico 6: Motivo por el que nunca solicitó financiamiento.



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta. Datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Como lo demuestran los resultados, la mitad de la muestra que no adquirió financiamiento fue porque les parecieron muy altas las tasas de interés. El resto no lo obtuvo por no poseer la documentación exigida. Resta señalar que se esperaba que los motivos fueran más diversos. Por ejemplo que la cuestión por la que nunca solicitaron financiamiento fuera por la inexistencia de un período de gracia; porque los montos a otorgar resultasen insuficientes para el proyecto a desarrollar o que manifestaran que optaron por financiarse con otras fuentes o capital propio, pero ninguna de estas opciones resultó como respuesta.

Otro punto importante en el cual se indagó a los encuestados, fue sobre el costo del capital propio. Es por esto que se les preguntó a los veterinarios que no obtuvieron financiamiento de terceros por la índole que sea, y que, en consecuencia se financiaban con capital propio, si tenían en cuenta el costo del mismo. Como lo reflejan los resultados, la mayoría no tiene en cuenta el costo de oportunidad del dinero propio que invierte en su empresa (72%).

Cuando se consulta al entrevistado N° 1 sobre el tema, manifestó que nunca tuvo en cuenta el costo de oportunidad del capital que aportaba o reinvertía en su empresa, aunque conoce el término.

Gráfico 7: El costo del capital propio al momento de autofinanciarse.



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta. Datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

IV.16. Financiamiento de proveedores de insumos

Un tema importante a la hora de analizar el financiamiento de las PYMES veterinarias es el financiamiento de los proveedores de insumos. Como lo demuestran los resultados de la investigación, la gran mayoría recibe financiamiento de proveedores. Todos los encuestados coinciden que es un factor

muy significativo y, principalmente, a la hora de comenzar con su emprendimientos, ya que los proveedores en la mayoría de los casos, cuando inician, les proveen la mayoría del stock de capital de trabajo que necesitan para emprender y se los financian.

Esto se pueden tomar como una estrategia de fidelización de los proveedores, debido a que se garantizan un nuevo cliente y, que este, sigue comprándole a largo plazo.

Gráfico 8: Financiamiento con proveedores.



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta. Datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Otro factor importante a la hora de analizar el financiamiento de proveedores, es el plazo que se otorga. En este caso se tomó como referencia 30, 60 y 90 días. La mitad coincidió en que el plazo promedio que se les otorgaba para cancelar sus deudas fue de 60 días. Según el entrevistado N° 2, los 60 días es un tiempo prudencial para su giro de negocio y así poder hacer frente a sus deudas. También, aportó que un buen comportamiento de pago con sus proveedores es beneficioso, ya que les permite seguir solicitando financiamiento y así no cortar su cadena de abastecimiento de insumos.

Según la mayoría de los entrevistados, la modalidad de financiamiento con los proveedores no requiere garantías, solo se les genera una cuenta corriente en

las empresas mayoristas. Salvo en algunos casos, se financian mediante cheques de pago diferido. Esto último, solo lo pueden hacer con PYMES en marcha y con una cuenta corriente bancaria que les permita emitir cheques. Por eso, es tan importante la modalidad de cuenta corriente que se realiza con empresas que recién comienzan y no tienen la posibilidad de poseer chequera.

Gráfico 9: Plazos en el financiamiento con proveedores.



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta. Datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

IV.17. Entrevista a proveedor de insumos

En este caso particular, se le consultó al proveedor de insumos veterinarios¹⁸ sobre los métodos de financiamiento que tiene, qué garantías se le solicitan y cuál es el plazo que le dan a los veterinarios para cancelar sus deudas.

En primera instancia, se le preguntó si financiaban a veterinarios recién recibidos y contestó que sí. Asimismo, comentó que es un rubro muy particular, ya que se financia en cuenta corriente, sin garantías ni cheques en forma de pago. Se basa en la relación con los clientes debido a que muchos veterinarios tienen relación con ellos desde que son estudiantes, aparte de de manejarse mucho por

¹⁸ Datos recabados en Junio 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

referencias del cliente. Sostuvo que siempre, cuando recién comienzan, se trata de ser más comprensivos con los plazos de pago. Manifestó que tienen casos de veterinarios que recién comienzan y quizás se les financia hasta \$500.000 a 60 días, sin ningún tipo de garantía.

Al mismo tiempo, explicó un caso particular de veterinarios recién recibidos que trabajan con grandes animales. Estos traen a los dueños de los campos en donde desarrollan sus tareas y se les factura directamente a ellos. Esta posibilidad para los veterinarios es beneficiosa, ya que, por esto, el proveedor les da una comisión a los veterinarios por la mercadería vendida.

También se le consultó sobre el plazo de pago con el que trabajan y manifestó que trabajan con plazos de 30, 60 y 90 días. El más común en el giro de una cuenta corriente es de 60 días. Si pagan dentro de los 30 días se les realiza un descuento financiero. Algunos llegan a exceder los 120 días; a estos clientes en las próximas operaciones se les factura de antemano con un recargo, pero si pagan en tiempo y forma se les realiza la quita del mismo. Es un método para cubrirse.

Muchos veterinarios se exceden en el tiempo para cancelar sus deudas, debido a que no son ordenados y no cobran en tiempo y forma. Por ende, es un problema que trasladan a los vendedores de insumos.

Se debe destacar que cuando comentó los plazos tan extensos de pago que tienen, se le consultó porqué son tan extensos y respondió que el mercado está viciado, “somos muchos y si no le vendes vos le vende la competencia”. Asimismo, comentó que el porcentaje de mora es muy bajo. En cuanto a la competencia en General Pico, expone que existen tres (3) distribuidoras grandes, pero la competencia puede venir desde provincia de Buenos Aires, el Litoral, etc. Y agregó que ellos también llegan hasta sur de Córdoba, oeste de provincia de Buenos Aires y Neuquén.

Gráfico 10: Asesoramiento al momento de financiarse.



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta. Datos recabados en Agosto 2021, respecto a período bajo análisis (2018-2020).

Para cerrar el cuestionario que se les realizó a las PYMES, se los indagó sobre si se asesoraban antes de tomar una decisión de financiamiento y los mismos contestaron en un 52% que sí se asesora y mientras el resto, no. Algunos de los que respondieron de manera positiva, comentaron que les consultaban a sus contadores y, otros, comparaban las tasas de interés con otras alternativas. Del resto que respondió que no se asesoraba, explicó que solo prestaba atención a la cuota que iba a pagar, es decir, si la podía pagar o no.

V. Conclusiones

Una vez realizada la investigación se puede concluir que las PYMES veterinarias que desarrollan sus actividades en General Pico, en su mayoría, se desempeñan en el área de pequeños animales. Esto se debe a varios factores, a saber, la tendencia cada vez mayor a la tenencia responsable de mascotas¹⁹ en los hogares; que en la Facultad de Ciencias Veterinarias toma cada vez más relevancia la orientación de pequeños animales, o que posiblemente es un sector más rentable que el de grandes animales y con más posibilidades de salida laboral.

A excepción de un caso, en cuanto a su estructura societaria, todas las empresas poseen una estructura irregular. Es decir, una sola está inscripta ante el registro de sociedades comerciales como sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.); mientras que el resto se dividen en empresas unipersonales y simples asociaciones. Esto se debe a que, en su mayoría, son empresas con un capital invertido relativamente bajo como para limitar su responsabilidad y, además, evitan los costos y tiempos extensos para conformar una sociedad regular, como puede ser una SRL, SA u otras.

Dos terceras partes de las PYMES veterinarias han solicitado financiamiento. La mayoría acudió a los bancos, mientras que otros tuvieron la posibilidad de financiarse con préstamos de familiares. En este punto toman relevancia dos cuestiones. En primera instancia, surgen los bancos como principal organismo de financiamiento externo. Sin tener en cuenta otras alternativas como: financiamiento desde el gobierno (provincial y municipal) y otras organizaciones vinculadas. Como segundo aspecto relevante, surge el peso positivo que tiene la ayuda familiar, a la hora de comenzar con sus proyectos profesionales.

Con respecto a las líneas de crédito que ofrecen los entes privados, se debe aclarar que estas entidades tienen préstamos disponibles de fácil acceso

¹⁹ Ley Nacional 14.346.

para profesionales, en los que solo se les exige DNI y matricula profesional. Pero presentan tres inconvenientes. En primer lugar, es que los montos que se les ofrecen son muy bajos, incapaces de financiar la puesta en marcha de un proyecto. El segundo, es que en algunos casos, las tasas son muy altas y resultan inviables para la posterior devolución del préstamo. Por último, por más que solo se les exige lo antes mencionado, también los solicitantes deben enfrentar los sistemas de scoring o admisión, que muchas veces actúan como barreras de entrada que limitan el financiamiento a algunas empresas. Cuestión similar sucede con la caja de previsión profesional.

En relación a las líneas de crédito por parte de las entidades públicas no bancarias, se puede concluir que tienen financiamiento disponible y accesible en los cuales solo se les exige DNI, matricula profesional y en algunos casos inscripción en AFIP. El problema es que también, al igual que en los bancos, los montos que se les ofrecen son muy bajos y las partidas disponibles para el universo solicitante son escasas.

Con respecto a este financiamiento de tipo público no bancario surgen problemas de comunicación. Muchas veces, la difusión es muy acotada y los posibles interesados no se enteran de las líneas disponibles. Esto, también, se debe mirar desde la óptica de las PYMES, ya que a pesar de este inconveniente, cuando se les consultó a los encuestados si se asesoraban a la hora de financiarse, solo la mitad respondió que sí, lo que deja en evidencia que no buscan alternativas de financiamiento en distintos lugares. Por último, igualmente, se puede mencionar que el interesado en estas líneas de crédito, cuando empieza con las gestiones obligatorias, se encuentra con muchos trámites burocráticos que la mayor parte de las veces no sabe resolver y que a fin de cuentas termina por desanimar al potencial tomador de crédito.

Las empresas veterinarias tienen disponibilidad para acceder a préstamos en las entidades bancarias, pero la gran mayoría no cuenta con la documentación que exigen estas: inscripción en AFIP, inscripción y pago en ingresos brutos,

manifestación de bienes, declaración jurada de ganancias y flujo de caja histórico y proyectado. Al mismo tiempo, las empresas que reúnen las condiciones anteriormente mencionadas, muchas veces no siguen avanzando con los préstamos debido a las altas tasas de interés que se les cobra.

Un tipo de financiamiento que es sumamente importante y que no se debe pasar por alto, es el crédito comercial o de proveedores. Con esta investigación se pudo percibir y quedó en evidencia que el 95% de los encuestados se financian a través de dicho canal. Ya que presentan más flexibilidad con respecto a garantías, plazos y tasa de interés. Esto lo transforma en el método de financiamiento más significativo en el mundo de las PYMES veterinarias.

El financiamiento propio surge como la principal alternativa a la hora de analizar las inversiones en activo fijos, debido a la falta de financiamiento en cantidad y calidad, junto con los problemas de gerenciamiento de estas empresas. Mientras que en el caso del financiamiento externo disponible, surgen dos restricciones relevantes: incumplimiento de la documentación solicitada por los prestamistas y elevadas tasas de interés. Por otra parte, la financiación del capital de trabajo en la gran mayoría de las PYMES se realiza vía capital de terceros mediante proveedores del sector. Es decir, a partir de lo anteriormente desarrollado se puede concluir que las PYMES veterinarias persiguen el enfoque del Pecking Order de manera parcial, convalidando dicha teoría al considerar financiamiento del activo fijo, pero no así el capital de trabajo.

Después de realizar mencionada investigación y de haber entrevistado a uno de los tres proveedores de insumos de General Pico, se puede afirmar que el proveedor de insumos surge como un agente económico relevante del sistema. Transmitiendo transparencia al mercado de las PYMES veterinarias de la ciudad, reduciendo las barreras de entrada y haciendo más competitivo el sector. Más allá de esta consideración, para futuras investigaciones se recomienda el estudio de los posibles efectos de la coordinación vía insumo de dicho agente.

VI. Bibliografía

- Acuña Corredor, A. y Zambrano Vargas, S. (2011). *Estructura de capital. Evolución teórica*. Universidad Libre Colombia.
- Alarcón Pérez, O. (2017). Teoría del pecking order: ¿aplicación en Colombia? Una revisión bibliográfica. *Revista- Criterio Libre*. Vol. 15 N°27. Bogotá, Colombia.
- Allami, C. y Cibils, A. (2011). El financiamiento bancario de las PYMES en Argentina (2002-2009). *Revista Problemas del Desarrollo*, 165 (42), abril-junio.
- Bach, C. y Ramírez, R. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro veterinaria en el distrito de Rupa Rupa*. Tesis de grado. Universidad Católica de Los Ángeles de Chimbote. Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas. Escuela profesional de contabilidad. Perú.
- Bebczuk, R. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. *Sección de Estudios del Desarrollo*. Naciones Unidas.
- (2018). Incentivos para el financiamiento productivo. *Ensayos sobre el desarrollo sostenible. La dimensión económica de la agenda 2030 en la Argentina*. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Buenos Aires, Argentina.
- Bebczuk, R. y Garegnani, L. (2007). Autofinanciamiento empresario y crecimiento económico. *Revista del Banco Central de la República Argentina*. Argentina.
- Bebczuk, R. y Sangiácomo, M. (2008). *Determinantes de la cartera irregular de los bancos en Argentina*. Banco Central de la República Argentina.
- Briozzo, A. y Vigier, H. (2009). *El empleo de créditos personales en el financiamiento de las empresas argentinas*. Universidad Nacional del Sur. Argentina.

- Bustos, E. (2015). *Financiamiento de PYMES y sus dificultades de acceso*. Tesis de grado. Instituto Universitario Aeronáutico. Facultad de Ciencias de la Administración.
- Ciappa, C. (2006). *Financiamiento a PYMES en la banca pública estudio de caso: Desarrollo de modelos de scoring de riesgo crediticio en el banco de la Provincia de Buenos Aires*. Centro de economía y finanzas para el desarrollo de la Argentina. Documento de trabajo N° 8, enero. Argentina.
- Contreras Sepúlveda, A. (2009). *Plan de negocios para una clínica veterinaria*. Tesis de Grado. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas. Santiago de Chile, Chile.
- Cuattromo, J. y Serino, L. (2010). *“Financiamiento y políticas de desarrollo. Elementos para una regulación más eficaz del sistema financiero argentino”*. Asociación de economía para el desarrollo de la Argentina (AEDA) y la Fundación Friedrich Ebert (FES). Argentina.
- Dini, M. y Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. CEPAL. Naciones Unidas.
- Dupuy, F., Paggi, D., Saravia, C., Testa, L. (2016). Características de los servicios veterinarios desempeñados en el departamento Maracó, La Pampa. Identificación de fuentes laborales públicas. *Revista Ciencia Veterinarias*, Vol. 18 N° 2, julio- diciembre. Universidad Nacional de La Pampa. Argentina.
- Dupuy, F., Paggi, D., Sanchez, A., Saravia, C., Testa, L. (2018). Estructura simple de la empresa veterinaria que trabaja con grandes animales explorada como rueda operativa. *Ciencia Veterinaria*, VOL. 20, n°1, enero- junio. Universidad Nacional de La Pampa. Argentina.
- Duran Lima, J. y Álvarez, M. (2009). Manual de las micro, pequeña y mediana empresa. *Revista CEPAL*. Naciones Unidas.
- Fernández, L. (2005). *Financiamiento con capital de riesgo de las PYME con crecimiento en Argentina*. Documento de Trabajo N° 130, Universidad de Belgrano. Recuperado el 4 de agosto, de http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/130_fernandez.pdf

- Ferraris, A., Pagano, N. (2012). *El veterinario en la cadena de la carne bovina*. Tesis de grado. Universidad Nacional de La Pampa. Facultad de Agronomía.
- Ferraro, C. y Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas de América Latina. Eliminando barreras: El financiamiento a las PYMES en América Latina. *Revista CEPAL*, Naciones Unidas.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (2010). Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina. *Revista CEPAL*. Naciones Unidas. Chile.
- Foschiatto, P. y Stumpo, G. (2006). Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. *Políticas municipales de microcrédito*. CEPAL. Naciones Unidas.
- Geovann, A. y Herrera, F. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para la toma de decisiones. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, Vol. 24 N° 46 pp. 151-160 (2016) UNMSM, Lima – Perú.
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Decimosegunda edición. México: Pearson Educación.
- Goldstein, E. (2011). El crédito a las PYMES en la Argentina: Evolución reciente y estudio de un caso innovador. *Revista CEPAL*, Naciones Unidas.
- (2012). *Elementos para diseñar una estrategia de financiamiento para el desarrollo en la Argentina*. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Argentina.
- (2014). *Las políticas de financiamiento y el desarrollo económico. Resultados de la implementación de la línea de crédito para inversión productiva*. Tesis de Maestría. Universidad Torcuato di Tella. Argentina.
- Goldstein, E. y Ferraro, C. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista CEPAL*. Naciones Unidas.
- Hernández, Y. y Saavedra, M. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad contable*

- Faces*, pp. 122- 134, Vol. 11, núm. 17, julio- diciembre. Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.
- Jiménez, L. y Manuelito, S. (2011). América Latina: sistemas financieros y financiamiento de la inversión. Diagnósticos y propuestas. *Revista CEPAL* 103, Naciones Unidas. Abril.
- Kostzer, D. y Filippo, A. (2004). Créditos a PYME en Argentina: Racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero. *Revista CEPAL*, Naciones Unidas.
- Kulfas, M. (2018). MIPYMES en América Latina, un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Políticas de apoyo a las PYMES. *Revista CEPAL*, Naciones Unidas. Argentina.
- Lapelle, H. (2007). *Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PYMES*. Observatorio PYME regional.
- Majiuf, N., Myers, S. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information the investors do not have*. Cambridge, paper N° 1396.
- Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. Presidencia de la Nación. (21 de Julio de 2022). Ley 14.346. <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/150000-154999/153011/norma.htm#:~:text=ARTICULO%201%C2%BA%20%2D%20Ser%C3%A1%20reprimido%20con,los%20animales%20dom%C3%A9sticos%20o%20cautivos>.
- Miranda, M. (2013). *Los problemas de financiamiento en las PYMES*. Tesis de grado. Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Económicas. Mendoza.
- Parra, J. y Ramirez, P. (2014). *Modelo de jerarquía: pecking order*. Tesis de Grado. Universidad del Bío Bío. Chile.
- Reyes Ponce, A. (2007). *Administración moderna*. México: Limusa
- Rivera Godoy, J. (2002). Teoría sobre la estructura de capital. *Estudios Gerenciales*, núm. 84, julio- septiembre. Universidad CESI. Cali, Colombia.

- Rocha Valdez, J. y Ávila Cisneros, R. (2009). Visión empresarial del médico veterinario. *Revista Mexicana de Agronegocios*, pp 132-143, Vol. 25, julio-diciembre. Torreón, México.
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PYME en la Argentina*. Tesis de Posgrado. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de posgrado. Buenos Aires, Argentina.
- Ross, S., Westerfield, R., Jordan, B (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill/Interamericana Editores SA. De C.V. Novena Edición.
- Rouse, A. (2015). Caracterización en la falta de calidad del análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa import vet SAC del rubro veterinaria. Tesis de Grado. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Saboya Andrade, F. (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro veterinaria del distrito de Calleria. Tesis de Grado. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas. Escuela Profesional de Contabilidad. Pucallpa, Perú.
- Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G., Fernández, A. (2016). El rol de la banca pública en el financiamiento a PYMES. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil. *Revista Desarrollo y Sociedad*.
- Woyecheszen, S. (2017). Inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas en la Argentina. *Revista CEPAL*. Naciones Unidas.
- (2018). La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo. *Revista CEPAL*. Naciones Unidas.

VII. Anexos

Formato de encuesta. Realizada en Agosto de 2021.²⁰

1) ¿Qué tipo de servicio presta?

- pequeños animales
- grandes animales
- Asesoramiento nutricional

Especifique si su actividad no corresponde con las nombradas anteriormente

2) ¿Qué Forma de organización societaria tiene?

- Unipersonal
- Simple asociación
- SRL
- SA

3) ¿Usted cree que el sistema financiero argentino contribuye al desarrollo de la PYMES?

- Si
- No

4) Si alguna vez usted solicitó financiamiento de terceros, ¿en dónde fue? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

²⁰ En el período bajo análisis 2018-2020.

- Bancos
- Organismos Públicos
- Familiares
- Otros

Complete su respuesta aquí en caso de no coincidir con las opciones

5) Si solicito financiamiento alguna vez, ¿cuáles fueron los requisitos exigidos? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

- DNI
- Inscripción en la AFIP
- Ingresos brutos
- Pagos previsionales
- Manifestación de bienes/Estados contables

En caso de querer ampliar su respuesta complete aquí

6) Si nunca solicito financiamiento, ¿cuál fue el motivo? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

- Falta de documentación exigida
- Tasas de interés altas
- Falta de historial en el sistema financiero

En caso de querer ampliar su respuesta complete aquí

7) Si se autofinancia, ¿tiene en cuenta el costo del capital propio? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

- Si
- no

8) ¿Se financia con proveedores? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

- Si
- No

9) Si se financia con proveedores, ¿en qué plazo lo hace? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

- 30 días
- 60 días
- 90 días

10) ¿Qué variable cree que es más importante a la hora de analizar una tasa de interés? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

- Inflación
- Rentabilidad del negocio

En caso de querer ampliar su respuesta complete aquí

11) ¿Conoce la rentabilidad de su negocio y sus principales productos y servicios? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

- Si
- No

12) ¿Se asesora a la hora de financiarse? En el periodo bajo análisis 2018-2020.

- Si
- no

Formato de entrevista semi-estructurada²¹

1. ¿A qué tipo de servicios se dedica? Grandes, pequeños, nutrición, producción.
2. ¿Porque eligió esa orientación?
3. ¿Cómo es su estructura societaria?
4. ¿Porque motivo se encuadro dentro de esa estructura?
5. ¿Qué beneficios o perjuicios cree usted que le trajo?
6. ¿Siente que Argentina es un país propicio para desarrollar su actividad como profesional?
7. ¿Alguna vez necesito financiamiento ajeno?
8. ¿Si solicito, en donde?
9. ¿Usted cree que se generan trabas a la hora de solicitar financiamiento?
10. ¿Cuales?
11. ¿Qué documentación le solicitaron para acceder a un préstamo o tener asistencia crediticia?
12. ¿Poseía la documentación?
13. ¿En el caso de no haber recurrido nunca a financiamiento de terceros, cual fue el motivo?
14. ¿Alguna vez calculo el costo del capital propio?
15. ¿Se financia a través de sus proveedores?
16. ¿Usted cree que los proveedores son un actor clave en el sector industrial de las PYMES veterinarias?
17. ¿Tiene relación de muchos años con su proveedor de insumos?
18. ¿Qué plazo de pago le da su proveedor?
19. ¿Qué tasa de interés le aplica por la financiación?
20. ¿Conoce la rentabilidad de su negocio?
21. ¿A quién recurre para asesorarse a la hora de financiarse?

²¹ En el período bajo análisis 2018-2020.

22. Si hay alguna pregunta en la que no se hizo hincapié y usted cree que es importante, ¿podría explicarse?

Entrevistado N°1 (resultados más destacados). Fecha de realización Octubre 2021²².

Responsable Inscripto-unipersonal

¿Porque eligió esta forma societaria?

En las empresas unipersonales la clientela no se divide y todos los ingresos son percibidos por un solo empresario y, al mismo tiempo, las decisiones la toma uno solo, sin conflictos ni cuestionamientos. En contraposición comentó que, en algunos casos, ve positivo este tipo de uniones, ya que a la hora de comenzar el aporte de capital fijo lo realizan más de una persona; el pago a proveedores por los insumos también se efectúa por más de un socio.

Pidió créditos personales para su vida, cuestiones personales.

Para la veterinaria no pidió crédito.

Financia insumos (alimento balanceado, medicamentos) con cheques 30, 60 y hasta 90 días. Le compra a Pechín medicamentos y alimento balanceado a Bazzolo. No le aplican interés por financiación.

¿Por qué no pidió préstamo para la veterinaria? Porque no lo necesito, se autofinancia con su negocio.

¿Tienen en cuenta el costo del capital propio? No, aunque conoce el tema.

No conoce el stock que tiene en la veterinaria.

²² En el período bajo análisis 2018-2020.

¿Si tuviese que analizar una tasa de interés que analizaría? Con una tasa alta no toma crédito, espera a tener el dinero para invertir.

¿Conoce su rentabilidad? Clínica 80%, medicamento 70%, Alimento Balanceado 40%, Baños y guardería 80%.

¿Se asesora antes de tomar un crédito? Le pregunta a su contador

¿Cuándo comenzó como se financio? Lo ayudó un familiar a construir, para hacer reformas y comprar equipamiento.

Entrevistado N°2(resultados más destacados). Fecha de realización Octubre 2021²³.

Se dedica a pequeños animales, cree que no se puede hacer las dos cosas a la vez.

Unipersonal, monotributista.

No cree que el sistema financiero Argentino aporte al desarrollo de las PYMES, nunca sacó un crédito bancario, al principio lo ayudaron los familiares. Tuvo malas experiencias con los bancos. Nunca solicitó financiamiento, conoce por experiencias de familiares que no tuvieron éxito en sus emprendimientos, debido a la falta de apoyo financiero. Esta es una concepción que los empresarios traen de experiencias cercanas, más que por una vivencia propia.

Tiene dos créditos en la caja previsional.

Nunca sacó dinero de su otro trabajo para aportar a la veterinaria.

Nunca sacó crédito, en banco La Pampa le pidieron muchos papeles, engorroso.

²³ En el período bajo análisis 2018-2020.

¿Tiene en cuenta el costo del capital propio? Tiene paradas sus inversiones, no vale la pena invertir porque la gente no te lo paga, no lo recupera.

Tienen en cuenta que cálculos tiene que hacer a la hora de realizar una inversión, cuanto tiene que trabajar con cada equipo que tiene.

Proveedores: 30 o 40 días con cuenta corriente, trata de pagar de contado para aprovechar descuentos (10 o 12 %). Paga con transferencia. En caso de atraso le aplican un 7 %. En su caso, 60 días es un tiempo prudencial para su giro de negocio y así poder hacer frente a sus deudas. También, aportó que un buen comportamiento de pago con sus proveedores es beneficioso, ya que les permite seguir solicitando financiamiento y así no cortar su cadena de abastecimiento de insumos.

¿Qué variable cree que es más importante a la hora de analizar una tasa de interés? La rentabilidad del negocio

¿Conoce la rentabilidad de su negocio? Si conoce. Parte profesional (clínica): 100%. Medicamentos 120%.

Cree que hay competencia desleal porque hay algunos colegas que cobran menos del gavet.

Tiene mucha competencia de las forrajearías en alimento balanceado.

¿Se asesora a la hora de financiarse? Si, con el contador.

En sus principios le daban créditos las distribuidoras a 6 meses, ahora de eso no hay más.

Conoce el costo de oportunidad, cuando empezó tenía local y separaba el costo de un alquiler.

Él es muy conservador y piensa que quizás si tomará créditos y fuera más arriesgado podría avanzar más rápido en su negocio.

Entrevista a proveedor de insumos veterinarios de General Pico (resultados más destacados). Fecha de realización Junio de 2021²⁴.

¿Cómo financian a los veterinarios recién recibidos?

Es un rubro muy particular, se presta en cuenta corriente, sin garantías, ni cheques. Muchos de los veterinarios tienen relación con nosotros desde que son estudiantes. Mucho por referencia.

Cuando recién comienzan se trata de ser flexibles, ser más comprensivos con los plazos de pago, además, si no le vendemos nosotros, les vende la competencia.

Tenemos casos de veterinarios que recién comienzan y quizás que se les financia hasta \$500000 a 60 días.

Hay un caso particular, que son los veterinarios recién recibidos que se dedican a grandes animales, los cuales traen a los dueños de los campos en donde trabajan y se les factura directamente a ellos, esto para los veterinarios es beneficioso ya que por esto, el proveedor les da una comisión a los veterinarios por la mercadería vendida.

¿Con que plazo de pago trabajan?

Trabajamos con plazos de 30, 60 y 90 días. Lo más común en el giro de una cuenta corriente es de 60 días. Si pagan dentro de los 30 días se les realiza un descuento financiero

Algunos llegan a exceder los 120 días, a estos clientes en las próximas operaciones se les factura de antemano con un recargo, si pagan en tiempo y forma se les realiza la quita del mismo. Es un método para cubrirse.

²⁴ En el período bajo análisis 2018-2020.

Muchos veterinarios se les extiende el tiempo para cancelar sus deudas debido a que no son ordenados y no cobran en tiempo y forma, y por ende, es un problema que nos trasladan a nosotros.

A los clientes que pagan en más de 120 días se les realiza un recargo del 10%.

¿Por qué manejan plazos tan largos y casi sin interés?

Porque el mercado está viciado, somos muchos y si no le vendes vos le vende la competencia.

¿Hay mucha competencia en su rubro en General Pico?

En General Pico somos tres (3) distribuidoras grandes, pero la competencia puede venir desde provincia de BS. AS., el litoral, etc.

Nosotros también llegamos hasta el sur de Córdoba, oeste de provincia de BS.AS. y Neuquén.

Formato de entrevista semi-estructurada a gerentes de bancos en General Pico, La Pampa. Fecha de realización Mayo y Junio de 2021²⁵.

- 1) ¿Existen líneas de crédito orientadas a profesionales?
- 2) ¿Cuáles son las líneas de créditos destinadas a capital de trabajo y para inversión de capital fijo?
- 3) ¿Qué plazo y monto se otorgan?
- 4) ¿Qué requisitos/documentación se les solicita a los clientes?
- 5) ¿Solicitan algún tipo de garantía real o fianza?
- 6) ¿Qué productos incluyen los paquetes que ofrecen?
- 7) ¿Qué tasa nominal anual tiene cada producto que ofrecen?
- 8) Además de los requisitos exigidos en el banco donde trabaja, ¿existe algún sistema de admisión interno?

²⁵ En el período bajo análisis 2018-2020.

