



implementada por:

 **Sparkassenstiftung Alemana**  
LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

## Estudio

# Educación financiera y empresarial en Paraguay y Argentina

SIC Desarrollo. Luis Echarte y Gabriel Schneider

Asunción – Paraguay

Marzo - 2021

**Proyecto “Fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en Paraguay y Argentina”**



---

**Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe**

Oficina Paraguay | Bernardino Caballero 1099 casi Sucre. Asunción, Paraguay

[oficina.paraguay@sparkassenstiftung.de](mailto:oficina.paraguay@sparkassenstiftung.de)

[www.sparkassenstiftung-latinoamerica.org](http://www.sparkassenstiftung-latinoamerica.org)

# Educación financiera y empresarial en Paraguay y Argentina

## Luis Echarte



Luis Echarte es Contador Público y Licenciado en Administración por la Universidad de la República Oriental del Uruguay, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

## Gabriel Schneider



Gabriel Schneider es Responsable de los servicios de desarrollo empresarial y competitividad de SIC Desarrollo.

Publicación de la Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe.

Copyright © DSIK, 2021.

Todos los derechos reservados.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la organización.

Esta publicación debe citarse como: Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe (DSIK), L. Echarte, G. Schneider, “Educación financiera y empresarial en Paraguay y Argentina”, Asunción, 2021.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Sparkassenstiftung Alemana en Paraguay, [oficina.paraguay@sparkassenstiftung.de](mailto:oficina.paraguay@sparkassenstiftung.de)

## Contenido

Paraguay.....	1
Introducción .....	1
Caracterización.....	1
Competencias financieras .....	2
Competencias empresariales .....	4
Necesidades prioritarias de educación financiera y empresarial .....	6
Argentina.....	8
Introducción .....	8
Caracterización.....	8
Competencias financieras .....	9
Competencias empresariales .....	11
Necesidades prioritarias de educación financiera y empresarial .....	13
Conclusión y Recomendaciones .....	15
Recomendaciones para Paraguay .....	15
Recomendaciones para Argentina .....	16
Anexos .....	18

## Lista de abreviaturas

AFIP	Administración Federal de Ingresos Públicos (Argentina)
AT	Asistencia técnica
IF	Institución/es financiera/s
MIC	Ministerio de Industria y Comercio (Paraguay)
mipymes	Micro, pequeña/s y mediana/s empresa/s
ROA	Retorno sobre activos
SET	Secretaría de Estado de Tributación (Paraguay)

# Paraguay

## Introducción<sup>1</sup>

La presente investigación se realizó con base en encuestas con formularios web precedidas de contacto telefónico a 103 propietarios de mipymes, 44 empleados de IF y 13 expertos en AT a mipymes en las que se obtuvo información acerca de las habilidades financieras y empresariales de las mipymes. Los tres grupos encuestados aportan diferentes ópticas sobre la situación y perspectivas de las mipymes del Paraguay.

Las mipymes invitadas a completar la encuesta se identificaron a partir de la invaluable colaboración del Viceministerio de MIPYMES que facilitó contactos con mipymes y expertos en AT que participan en otros programas de apoyo al sector, así como por contactos facilitados por el Rector de la Facultad de Ciencias Empresariales la Universidad Paraguayo Alemana. El personal de las IF pertenece al área comercial distribuida en las agencias a nivel nacional y al área de riesgos de los bancos Familiar, Visión, Atlas y Financiera El Comercio.

A continuación, se analizan las características, conocimientos y habilidades de las mipymes de Paraguay en los ámbitos financiero y empresarial, para luego marcar las necesidades y “puntos débiles” de las mipymes en los temas analizados para sugerir recomendaciones de política.

## Caracterización

La gran mayoría de las mipymes encuestadas (96%) se encuentran formalizadas ante la oficina de impuestos, esto se cumple también según el punto de vista de las IF y de los expertos en AT (64% y 82% respectivamente). En la opinión de estos últimos, las cifras declaradas por las mipymes a la SET sirven como una base razonable para el análisis financiero, aunque solo el 20% del personal de las IF considera que son una base confiable para el análisis de riesgo crediticio. En relación con las barreras de acceso, el 36% del personal de IF indica que no existe monto mínimo de facturación anual para que las mipymes sean atendidas por las instituciones en las que trabajan, mientras que el 50% de las IF exigen algún nivel de facturación mínima que se encuentra entre los 35 y 1.750 millones de guaraníes, dependiendo de la IF.

Las mipymes relevadas tienen como actividad principal la fabricación (59%), la provisión de servicios empresariales, personales y otros (18%) y el comercio al por mayor y al por menor (15%). Básicamente se orientan al mercado interno pero el 10% de ellas realiza también exportación de bienes o servicios.

---

<sup>1</sup> En el anexo se encuentra el link a la presentación detallada de los gráficos del estudio.

Un cuarto de las mipymes son de autoempleo o de cuenta propia, mientras que del resto el 38% ocupa entre 2 y 4 personas, el 22% entre 5 y 9, el 12% entre 10 y 19 y el 3% entre 20 y 49 personas.

Si tenemos en cuenta sus ingresos la mayor proporción de las mipymes (22%) facturan anualmente hasta 35 millones de guaraníes, seguido por aquellas que facturan entre 35 y 70 (19%), 70 y 350 (19%), 350 y 646 (10%) y el 9% que factura entre 646 y 1.750 millones de guaraníes por año.

El 68% del personal de las IF manifiesta que las operaciones con las mipymes contribuyen en más del 30% de la rentabilidad institucional y el 38% estima que dicha contribución oscila entre el 10% y 30%. En el caso de los expertos en AT a las mipymes el 64% indicó que los ingresos por servicios técnicos a éstas representan entre el 10% y el 30% de sus ingresos, mientras que para el resto (36%) representa más del 30% de sus ingresos anuales.

## Competencias financieras

### *Uso y demanda de productos y servicios financieros*

El 13% de las mipymes no posee cuenta para manejar sus fondos, el 80% maneja cuenta corriente o caja de ahorros en una institución financiera tradicional con una sucursal física y el 7% restante accede a una cuenta solo a través del celular. De las mipymes que tienen cuenta el 41% utilizan una misma cuenta para las finanzas de su hogar y de su negocio, el 33% tiene cuentas y manejo por separado, mientras que el 13% si bien tiene cuentas separadas para su familia y su empresa no puede administrar las finanzas de ambos por separado.

En cuanto al uso y demanda de las mipymes de los productos de financiamiento y seguros<sup>2</sup> se obtuvo que, en promedio, el 35% de las empresas encuestadas ha oído hablar de al menos uno de estos 22 productos de financiamiento o de seguros mipymes. Entre estos, los más utilizados por las mipymes en los últimos 12 meses son los préstamos bancarios para empresas (37%), los préstamos de cooperativas (31%), los créditos comerciales de los proveedores (25%), los descubiertos en cuenta corriente o líneas de crédito (20%) y los descuentos de cheques de pago diferido (13%). De acuerdo con los testimonios de las empresas, sólo un tercio de éstas

---

<sup>2</sup> 1. Descubierta en cuenta corriente bancaria o línea de crédito (para el negocio o empresa), 2. Préstamo bancario para la empresa, 3. Microcrédito productivo, 4. Préstamos de cooperativas y/o mutuales, 5. Descuento de Cheques de Pago Diferido, 6. Crédito comercial de proveedores, 7. Tarjeta de crédito empresarial, 8. Pagaré bursátil, 9. Leasing, 10. Obligación Negociable Simple, 11. Factoring o descuento de facturas, 12. Prefinanciación de Exportaciones, 13. Capital de riesgo, 14. Inversión ángel / Business Angels, 15. Acciones en oferta pública, 16. Crowdfunding, 17. Préstamos en Criptomonedas (ICO), 18. Derivados (como opciones, futuros, swaps y otros)), 19. Seguros a la propiedad, 20. Seguro de responsabilidad civil de terceros, 21. Seguro de interrupción del negocio (seguro de ingresos de negocio, o seguro de pérdidas de beneficios), 22. Seguro de vida para el propietario.

comparó varios productos de diferentes instituciones antes de decidir qué producto financiero adquirir.

Por otro lado, entre los productos de financiamiento que tienen nulo o poco uso encontramos a la prefinanciación de exportaciones (0%), los derivados financieros (0%), los préstamos en criptomonedas (0%), las acciones de oferta pública (0%), el factoring o descuento de facturas (1%), las obligaciones negociables simples (1%), los pagarés bursátiles (1%) y los *leasings* (1%).

Los instrumentos financieros que despiertan mayor interés de las mipymes que actualmente no están utilizando los mismos son los microcréditos productivos (31%), los préstamos bancarios para empresas (30%), los seguros de vida para los propietarios (29%), las tarjetas de crédito empresarial (28%) y los préstamos de cooperativas (26%).

#### *Oferta de productos y servicios financieros*

De acuerdo con el personal de IF en el ranking de los productos financieros ofrecidos a las mipymes predominan los préstamos para empresas (71%), los descuentos de cheques de pago diferido (69%), los seguros de vida para el propietario (67%), las tarjetas de crédito empresarial (62%) y los descubiertos de cuenta corriente bancaria o líneas de crédito (60%). Además, el 48% de los encuestados afirmaron que se está contemplando la incorporación de nuevos productos o servicios financieros digitales para las mipymes, los cuales en su mayoría se encuentran en etapa de diseño (43%).

Por otra parte, los productos financieros que tienen una mayor demanda por parte de las mipymes son los préstamos para empresa (45% demanda alta y 26% demanda moderada), los descuentos de cheque de pago diferido (43% demanda alta y 26% demanda moderada), los microcréditos productivos (29% demanda alta y 21% demanda moderada) y los descubiertos en cuenta corriente bancaria o línea de crédito para el negocio o empresa (26% demanda alta y 33% demanda moderada).

#### *Conocimientos y educación financiera*

Se les preguntó a los propietarios de las mipymes cómo califican su nivel de conocimiento general sobre asuntos financieros en comparación con otros adultos, a lo que el 60% respondió que su nivel se ubica en el promedio, el 23% que sus conocimientos son bajos y el 17% que son altos. En tal sentido, se destaca que el 60% de los encuestados recibió educación en temas relacionados con empresas, economía o finanzas como parte de su formación secundaria o universitaria.

Por el otro lado, también la mayor parte (54%) del personal de las IF calificó los conocimientos y habilidades en asuntos financieros de los empresarios mipymes de su cartera en un nivel promedio, pero difieren con la autopercepción de los empresarios de las mipymes en los extremos ya que el 39% califica el nivel como bajo y solo el 7% lo califica de alto. Para los expertos en AT es aún menor el nivel de calificación dado que el 63% lo tipifica como bajo y solo el 37% como promedio. Pareciera que las diferencias entre el nivel atribuido por el personal de las IF con el

de los expertos en AT deriva de que los que tienen mejor nivel son los que han logrado mayor acceso al sistema financiero.

Para poner a prueba los conocimientos de los propietarios de mipymes se aplicaron unos ejercicios simples sobre tasas de interés y se les solicitó que indiquen qué es el balance y el indicador ROA. Los resultados no fueron muy prometedores, ya que en promedio respondieron correctamente solo el 40% de los encuestados. La mayor proporción de respuestas correctas fue en el ejercicio de tasa de interés simple (58%) donde cabe mencionar que el 21% no brindó una respuesta, seguido por el ejercicio de tasa de interés compuesta (43%), el ejercicio de opción múltiple que pregunta cuál frase describe mejor a un balance (32%) y, en último lugar, el ejercicio sobre lo que es el indicador ROA (27%).

En relación con lo anterior, el 60% de los empresarios mipymes indica que ha recibido alguna vez capacitación sobre cómo gestionar las finanzas de sus negocios o empresas, mientras que el 40% restante no recibió. Si tenemos en cuenta la capacitación sobre la gestión de sus finanzas personales, la proporción de empresarios que fueron capacitados cae al 49%. Por otro lado, el 56% de los empresarios están de acuerdo o algo de acuerdo con la siguiente expresión “*Yo puedo capacitarme sólo cuando quiero aprender más sobre cómo llevar adelante las finanzas de los negocios empresa*”, mientras que el 27% de los encuestados está totalmente en desacuerdo o algo en desacuerdo y un 12% no tienen una postura al respecto. **Estos resultados dejan en evidencia una considerable proporción (60%) de empresarios que aún no tienen los conocimientos financieros adecuados para gestionar eficazmente una mipyme y que el 40% de los mismos no ha recibido capacitación. Sin embargo, muestran confianza a la hora del aprendizaje autodidacta lo que representa una gran fortaleza a utilizar para paliar el déficit observado.**

En cuanto a la gestión de las finanzas del individuo y el ahorro para el posterior retiro de la actividad económica, el 64% de los empresarios mipymes han pensado en formas de cómo financiarían sus jubilaciones o como se mantendrían cuando ya no trabajen debido a la vejez. Los empresarios que han pensado en su retiro consideran como fuentes de ingresos para financiar sus jubilaciones el ahorro personal (42%), los ingresos generados por activos financieros o no financieros (como dividendos o rentas de alquiler) (38%), los planes de jubilación privados (38%), continuar con la gestión de un negocio (actual o nuevo) (30%), y los ingresos de una empresa (actual o nueva) (28%).

## Competencias empresariales

### *Planificación y gestión de las finanzas*

En los últimos 12 meses, el 58% de los empresarios de mipymes recibieron ayuda de familiares y amigos para tomar decisiones financieras de sus negocios, seguido de la ayuda recibida de un socio (33%) y un contador (30%), mientras que sólo el 19%

recibió ayuda de un asesor financiero de negocios. Los temas<sup>3</sup> principales sobre los que han recibido ayuda son contabilidad (58%), impuestos (40%), acceso a financiamiento (38%), y gestión del flujo de caja y liquidez (34%).

Los resultados de la encuesta indican que el seguimiento de los registros financieros de las mipymes se realiza en el 40% de los casos en formato electrónico (como, por ejemplo, Excel o algún otro software específico), en el 27% en papel (anotándolos en cuadernos, manteniendo los recibos y facturas), y en el 20% de los casos es realizado por alguien distinto al propietario (como, por ejemplo, un contador). Sólo el 5% de los empresarios de la mipyme hace un seguimiento de los registros financieros en su cabeza (no recurriendo a ninguno de los registros mencionados), mientras que el 4% no realiza ningún tipo de seguimiento de los registros.

### *Acción empresarial frente a problemas*

El 75% de las mipymes encuestadas se han enfrentado en los últimos 12 meses a situaciones en las que los fondos disponibles no eran suficientes para cubrir sus necesidades de liquidez o para pagar los gastos previstos de la empresa (por ejemplo, pagar a proveedores, pagar impuestos, pagar deudas). Ante esta situación adversa, las estrategias principales utilizadas para cubrir las necesidades inmediatas de fondos fueron usar recursos personales/ del hogar o crédito (60%), reducir los costos de operación del negocio (31%), solicitar crédito a proveedores (25%), utilizar fondos de familiares/ amigos (24%), y tomar un crédito para el negocio (23%).

Frente a la pregunta ¿Qué haría frente a una situación hipotética en donde, de repente, encuentran que todo el capital físico de su negocio fue robado? Entre los que decidieron acciones el 23% reclamaría el seguro sobre todo o parte del capital, el 16% tomaría un préstamo para comprar equipo nuevo, el 11% usaría el dinero del negocio que ha reservado para emergencias, el 7% usaría fondos personales o del hogar, el 7% detendría los negocios temporalmente o para siempre y el 3% le pediría prestado dinero o equipos a familiares o amigos.

### *Habilidades empresariales*

Con base en un número de afirmaciones entre las opciones en las que los empresarios tuvieron que responder su nivel de aceptación de las mismas, se destacan las siguientes que caracterizan las destrezas empresariales de los propietarios de las mipymes de Paraguay:

- Establecer metas financieras a largo plazo para la empresa y esforzarse por alcanzarlas (86%)
- Intentar influir en el estado de las finanzas de la empresa en el futuro con el comportamiento diario (79%)

---

<sup>3</sup> Las respuestas de estas preguntas de la encuesta son de característica múltiple, por lo tanto, las proporciones no suman 100%.

- Estar preparado para perseverar si el éxito empresarial no se materializa inmediatamente (80%)
- El modelo de negocio y organización de la empresa tiene en cuenta factores ambientales, sociales y de gobernanza (76%)
- Preferencia por utilizar instituciones financieras que tengan una fuerte postura ética (72%)
- La empresa le permite convertir sus ideas en práctica (88%)
- Preferencia para trabajar para uno mismo y ser su propio jefe (89%)
- Combinar el trabajo y la familia de una manera flexible es motivo para iniciar un negocio (77%)

Por otro lado, el 75% de los empresarios encuestados afirma que sabe cómo presentar una queja si son tratados injustamente por un proveedor financiero. Sin embargo, el 43% del personal de IF y el 64% de los expertos en AT catalogan que el nivel de conocimiento y habilidades de los empresarios mipymes al momento de presentar una queja si cree que está siendo tratado injustamente por un proveedor financiero es bajo (en comparación con otros adultos en Paraguay). Y para el 45% y el 36% del personal de IF y expertos, respectivamente, el nivel de los empresarios es promedio.

Adicionalmente, obtuvimos respuestas del personal de IF y de los expertos en AT sobre cómo califican el nivel de conocimiento y habilidad en herramientas digitales de los empresarios mipymes en comparación con otros adultos de Paraguay. En los primeros predomina la calificación de bajo (71%), seguida de promedio (24%) y alto (2%). Mientras que para los expertos en AT predomina la calificación promedio (64%), seguida de bajo (36%).

## Necesidades prioritarias de educación financiera y empresarial

Las mipymes que no han utilizados préstamos bancarios para financiar sus negocios en los últimos 12 meses indican que las razones principales de ello fueron varias, algunas referidas a cuestiones monetarias/presupuestarias, como por ejemplo, que las condiciones de los préstamos no eran adecuadas (25%), o que las garantías eran insuficientes (9%), o que la empresa no necesitaba ese tipo de financiación (12%), y otras cuestiones fueron por **déficits educativos financieros**, como que los procedimientos de solicitud eran demasiado complejos (23%) y que no sabían cómo aplicar a los préstamos bancarios (6%).

El personal de IF y los expertos en AT identificaron los siguientes temas que las mipymes **necesitan fortalecer para mejorar su acceso al financiamiento**:

- Personal de IF:
  - Gestión del flujo de caja y liquidez (67%)
  - Contabilidad (57%)
  - Evaluación del desempeño financiero del negocio o empresa (40%)
  - Evaluación de la exposición a riesgos (24%)
- Expertos en AT

- Evaluación del desempeño financiero del negocio o empresa (91%)
- Gestión del flujo de caja y liquidez (82%)

Por otro lado, aproximadamente el 80% del personal de IF y los expertos en AT encuestados creen en base a su experiencia, que **eleva las destrezas de los empresarios para el mundo digital** es de fundamental importancia para mejorar la gestión y planificación financiera de las mipymes que les permita incrementar sus escalas operativas.

Finalmente, el personal de las IF y los expertos en AT han identificado a los siguientes sectores específicos dentro de las mipymes que presentan las mayores limitaciones en materia de conocimientos y destrezas financieras: los microempresarios, los jóvenes y los pequeños productores del sector agrícola o rural (como los hortícolas y ganaderos). Llamativamente no se encontró mención de vulnerabilidad en las mujeres empresarias.

# Argentina

## Introducción<sup>4</sup>

La presente investigación se realizó con base en encuestas aplicadas (mediante encuestas telefónicas, formularios web, mensajes de texto y otros) a 64 propietarios de mipymes, a 31 empleados de instituciones financieras y a 52 expertos en asistencia técnica a mipymes en las que se obtuvo información acerca de las habilidades y educación financiera y empresarial de las mipymes. Los tres grupos encuestados aportan diferentes ópticas sobre la situación y perspectivas de las mipymes de Argentina. Para el levantamiento de información de las empresas tuvimos apoyo del Banco de Córdoba, SMS San Martín Suárez y Asociados y de Portfolio Mendoza.

A continuación, analizaremos las características, conocimientos y habilidades de las mipymes de Argentina en los ámbitos financiero y empresarial, para luego marcar las necesidades y “puntos débiles” de las mipymes en los temas analizados para sugerir recomendaciones de política.

## Caracterización

La gran mayoría de las mipymes encuestadas (95%) se encuentran formalizadas ante impuestos, esto se cumple también según el punto de vista de las IF y de los expertos en AT (84% y 93% respectivamente). En opinión de los últimos dos, las cifras declaradas por las mipymes a la AFIP sirven como una base razonable para el análisis financiero y de riesgo crediticio. En relación con lo anterior, el 45% del personal de las IF indica que no existe monto mínimo de facturación anual para que las mipymes sean atendidas por las instituciones en las que trabajan, mientras que el resto de las IF exigen algún nivel de facturación mínima que se encuentra entre los 400 mil y 500 millones de pesos argentinos, dependiendo de la IF.

Las mipymes relevadas tienen como actividad principal la fabricación (22%), la provisión de servicios de asesoramiento empresariales y personales (22%), la agricultura, silvicultura y pesca (14%), el comercio al por mayor y al por menor (13%) y la construcción (7%). Éstas se encuentran orientadas al mercado interno, aunque el 27% de las mipymes encuestadas exporta productos o servicios al exterior, mientras que las mipymes que tienen algún tipo de actividad exportadora representan el 60% de las atendidas por las IF.

En cuanto al empleo solo el 8% de las mipymes son de autoempleo o por cuenta propia, con el 22% que tiene entre 2 y 4 empleados, el 28% entre 5 y 9 empleados, el 11% entre 10 y 19 empleados, el 13% entre 20 y 49 trabajadores y el 19% con 50 trabajadores o más.

---

<sup>4</sup> En el Anexo se encuentra el link a la presentación detallada de los gráficos del estudio

Según nivel de ingreso la mayor proporción de las mipymes (17%) facturan anualmente entre 10 y 20 millones de pesos, seguido por las que facturan entre 800 mil y 3 millones (14%), 3 millones y 10 millones (14%), 100 millones y 500 millones (13%), y el 11% factura entre 20 y 50 millones de pesos por año.

Con base en las respuestas del personal de las IF se estima que las operaciones con las mipymes contribuyen menos del 10% de la rentabilidad de las mismas en el 23% de los casos y entre el 10% y 30% de la rentabilidad para el 32% del personal de las IF encuestado. En el caso de los expertos en AT a las mipymes, el 64% de éstos indicó que los servicios técnicos a éstas contribuyen entre más del 30% de sus ingresos anuales, el 19% mencionó que contribuyen en menos de un 10% y el 25% indicó que esta contribución representa entre el 10% y el 30% de sus ingresos anuales.

## Competencias Financieras

### *Uso y demanda de productos y servicios financieros*

El 94% de las mipymes encuestadas de Argentina poseen una cuenta corriente o caja de ahorros en una institución financiera tradicional con una sucursal física, mientras que es menor la proporción de empresas que no poseen ningún tipo de cuenta (2%), o las que acceden a una cuenta *Fintech* (3%). Entre las primeras, el 23% utiliza una misma cuenta para las finanzas de su hogar y de su negocio, el 59% tiene cuentas separadas, aunque el 13% si bien tiene cuentas separadas para su familia y su empresa, no puede administrar las finanzas de ambos por separado.

En cuanto al uso y demanda de las mipymes de los productos de financiamiento y seguros<sup>5</sup> se obtuvo que, en promedio, el 49% de las empresas encuestadas ha oído hablar de al menos uno de estos 22 productos de financiamiento o de seguros mipymes. Entre estos, los más utilizados por las mipymes en los últimos 12 meses son los descubiertos de cuenta corriente (52%), los préstamos bancarios para empresas (48%), las tarjetas de crédito empresarial (47%), seguros de interrupción del negocio (42%) y los descuentos de cheques de pago diferido (41%). De acuerdo con los testimonios de las empresas, casi la mitad de éstas comparó varios productos de diferentes instituciones antes de decidir qué producto financiero adquirir.

---

<sup>5</sup> 1. Descubierto en cuenta corriente bancaria o línea de crédito (para el negocio o empresa), 2. Préstamo bancario para la empresa, 3. Microcrédito productivo, 4. Préstamos de cooperativas y/o mutuales, 5. Descuento de Cheques de Pago Diferido, 6. Crédito comercial de proveedores, 7. Tarjeta de crédito empresarial, 8. Pagaré bursátil, 9. Leasing, 10. Obligación Negociable Simple, 11. Factoring o descuento de facturas, 12. Prefinanciación de Exportaciones, 13. Capital de riesgo, 14. Inversión ángel / Business Angels, 15. Acciones en oferta pública, 16. Crowdfunding, 17. Préstamos en Criptomonedas (ICO), 18. Derivados (como opciones, futuros, swaps y otros), 19. Seguros a la propiedad, 20. Seguro de responsabilidad civil de terceros, 21. Seguro de interrupción del negocio (seguro de ingresos de negocio, o seguro de pérdidas de beneficios), 22. Seguro de vida para el propietario.

Por otro lado, entre los productos financieros que no tienen uso o casi nulo encontramos: las inversiones ángel (0%), los préstamos en criptomonedas (0%), el *crowdfunding* (0%), las acciones de oferta pública (2%), las obligaciones negociables simples (2%) y el capital de riesgo (2%).

En último lugar, las empresas encuestadas muestran un mayor interés en poder utilizar instrumentos financieros como los microcréditos productivos (27%), los préstamos bancarios para empresas (25%) y el *leasing* (19%).

#### *Oferta de productos y servicios financieros*

De acuerdo con el personal de IF de Argentina, los productos financieros ofrecidos a las mipymes que tienen una mayor disponibilidad son los préstamos para empresas (97%), los descuentos de cheques de pago diferido (87%), los descubiertos de cuenta corriente bancaria o líneas de crédito (87%) y el *leasing* (84%), que a su vez son los más demandados por los clientes. Específicamente, los productos financieros que tienen una mayor demanda son los préstamos para empresa (52% de los encuestados indica demanda alta y el 19% demanda moderada), los descuentos de cheque de pago diferido (48% demanda alta y 16% demanda moderada), los descubiertos en cuenta corriente bancaria o línea de crédito para el negocio o empresa (39% demanda alta y 23% demanda moderada) y el *leasing* (10% de los encuestados indica demanda alta y el 26% demanda moderada).

Por otra parte, el 77% de los encuestados de las IF afirmaron que se está contemplando la incorporación de nuevos productos o servicios financieros digitales para las mipymes, estando la mayoría de éstos en etapa de diseño (74%).

#### *Conocimientos y educación financiera*

Se les preguntó a los propietarios de las mipymes cómo califican su nivel de conocimiento general sobre asuntos financieros en comparación con otros adultos en Argentina, a lo que el 34% respondió que su nivel se encuentra en el promedio, el 15% que su nivel es bajo y un 38% que sus conocimientos financieros generales son altos. El 75% de los encuestados recibió educación en temas relacionados con empresas, economía o finanzas como parte de su formación secundaria o universitaria. Por el otro lado, el personal de las IF calificó los conocimientos y habilidades promedio de los empresarios mipymes como muy bajo (6%), bajo (19%), promedio (52%), y alto (23%), mientras que los expertos en AT los calificaron como muy bajo (13%), bajo (19%), promedio (42%), y alto (7%).

Para poner a prueba los conocimientos de los propietarios de mipymes se aplicaron unos ejercicios simples (sobre tasa de interés simple y compuesta) y se les preguntó que indiquen qué es un balance y el indicador ROA. Los resultados son un poco alentadores, ya que respondieron correctamente solo el 60% de los encuestados, en promedio. La mejor proporción de respuestas correctas correspondió al ejercicio de tasa de interés simple (77%) donde el 17% no brindó una respuesta, seguido por el ejercicio de tasa de interés compuesta (69%), mientras que en el ejercicio de opción

múltiple sobre cuál frase describe mejor a un balance (50%) y en último lugar la que describe el ROA (45%).

En relación con lo anterior, el 66% de las mipymes indicaron que han recibido alguna vez capacitación sobre cómo gestionar las finanzas de sus negocios o empresas, mientras que el 30% no ha recibido. Si tenemos en cuenta la capacitación sobre la gestión de sus finanzas personales la proporción de empresarios capacitados cae al 52%. Por otro lado, se percibe autoconfianza en los empresarios al estar de acuerdo (25%) o algo de acuerdo (48%) con la siguiente expresión: “*Yo puedo capacitarme sólo cuando quiero aprender más sobre cómo llevar adelante las finanzas de los negocios empresa*”, mientras que el 8% están totalmente en desacuerdo o algo en desacuerdo y un 13% no tienen una postura decidida (no están ni de acuerdo ni en desacuerdo). Curiosamente, el 75% del grupo de empresarios que afirma no haberse capacitado en gestión de finanzas empresariales también respondió estar de acuerdo o algo de acuerdo en su capacidad autodidacta.

**Esto deja en evidencia una considerable proporción de empresarios que aún no tienen los conocimientos financieros adecuados, a pesar de que la mayoría ha recibido capacitación. Sin embargo, se muestran confiados a la hora del aprendizaje autodidacta.**

En cuanto a la gestión de las finanzas del individuo y el ahorro para su posterior retiro de la actividad económica, el 81% de los empresarios pensaron en formas de cómo financiarían sus jubilaciones o cómo se mantendrían cuando ya no trabajen debido a la vejez. Si se considera a los empresarios que sí piensan en su retiro, entre las fuentes de ingresos que esperan para financiar sus jubilaciones encontramos el ahorro personal (54%), el continuar con la gestión de un negocio (al actual o uno nuevo) (54%), la jubilación o pensión provista por ANSES (52%), los ingresos generados por activos financieros o no financieros (como dividendos o rentas de alquiler (50%) y los ingresos de una empresa (actual o nueva) (48%).

## Competencias empresariales

### *Planificación y gestión de las finanzas*

En los últimos 12 meses el 53% de los empresarios de mipymes han tomado decisiones financieras para sus negocios junto a un contador, seguido de la ayuda recibida por un socio (42%), el 34% recibió apoyo de un asesor financiero, mientras que el 27% contó con ayuda de familiares y amigos.

En relación con lo anterior, en los últimos 12 meses las mipymes han solicitado ayuda principalmente en los siguientes temas<sup>6</sup>: impuestos (70%), contabilidad (59%), acceso

---

<sup>6</sup> Las respuestas de estas preguntas de la encuesta son de característica múltiple, por lo tanto, las proporciones de respuestas de los temas no suman 100%.

a financiamiento (44%), evaluación de desempeño financiero (30%), gestión del flujo de caja y liquidez (29%) y evaluación de la exposición a riesgos (20%).

El seguimiento de los registros financieros de las mipymes se realiza en el 72% de los casos en formato electrónico (como, por ejemplo, Excel o algún otro software específico), en otro 14% es realizado por alguien distinto al propietario (como, por ejemplo, un contador) y en un 6% de los casos se realiza en papel (anotándolos en cuadernos, manteniendo los recibos y facturas). También existe una minoría de empresarios (5%) que hace un seguimiento de los registros financieros en su cabeza (no recurriendo a ninguno de los registros mencionados).

#### *Acción empresarial frente a problemas*

El 58% de las mipymes encuestadas se han enfrentado en los últimos 12 meses a situaciones en las que los fondos disponibles no eran suficientes para cubrir sus necesidades de liquidez o para pagar los gastos previstos de la empresa (por ejemplo, pagar a proveedores, pagar impuestos, pagar deudas). Ante estas situaciones adversas, las estrategias principales utilizadas para cubrir las necesidades inmediatas de fondos fueron usar recursos personales/ del hogar o crédito (51%), tomar un crédito para el negocio (51%), reducir los costos de operación del negocio (46%), utilizar fondos de familiares/ amigos (24%) y solicitar crédito a proveedores (22%).

Frente a la pregunta *¿Qué harían frente a una situación hipotética en donde, de repente, encuentran que todo el capital físico de su negocio fue robado?* Las siguientes estrategias representan mejor las acciones que tomarían los empresarios frente a este problema: reclamarían un seguro sobre todo o parte del capital (55%), tomarían un préstamo para comprar equipo nuevo (47%), usarían el dinero del negocio que ha reservado para emergencias (32%), usarían fondos personales o del hogar (22%), detendrían los negocios temporalmente o para siempre (7%) y les pedirían prestado dinero o equipos a familiares o a amigos (7%).

#### *Habilidades empresariales*

Con base en un número de afirmaciones entre las opciones en las que los empresarios tuvieron que responder su nivel de aceptación de las mismas, se destacan las siguientes que caracterizan las destrezas empresariales de los propietarios de las mipymes de Argentina:

- Preferencia para trabajar para uno mismo y ser su propio jefe (84%)
- Establecer metas financieras a largo plazo para la empresa y esforzarse por alcanzarlas (75%)
- La empresa le permite convertir sus ideas en práctica (73%)
- El modelo de negocio y organización de la empresa tiene en cuenta factores ambientales, sociales y de gobernanza (70%)
- Intentar influir en el estado de las finanzas de la empresa en el futuro con el comportamiento diario (69%)
- Estar preparado para perseverar si el éxito empresarial no se materializa inmediatamente (67%)

- Preferencia por utilizar instituciones financieras que tengan una fuerte postura ética (66%)
- Combinar el trabajo y la familia de una manera flexible es motivo para iniciar un negocio (59%)

Por otro lado, el 83% de los empresarios encuestados afirman que saben cómo presentar una queja si son tratados injustamente por un proveedor financiero. En este sentido, solo el 13% del personal encuestado de las IF y el 33% de los expertos en AT encuestados, catalogan que el nivel de conocimiento y habilidades de los empresarios mipymes al momento de presentar una queja es bajo (en comparación con otros adultos en Argentina). Y para el 32% y el 50% del personal de las IF y expertos en AT, respectivamente, el nivel de los empresarios es promedio.

Finalmente, obtuvimos respuestas del personal de IF y de los expertos en AT sobre como calificarían el nivel de conocimiento y habilidad promedio de los empresarios mipymes en las herramientas digitales en comparación con otros adultos de Argentina. Los primeros califican el uso y conocimiento de herramientas digitales de las mipymes, de la siguiente forma: bajo (42%), promedio (35%), muy bajo (6%) y alto (6%). Mientras que los expertos AT categorizaron de la siguiente manera: bajo (38%), promedio (25%), muy bajo (21%).

### **Necesidades prioritarias de educación financiera y empresarial**

Las mipymes que no han utilizados préstamos bancarios para financiar sus negocios en los últimos 12 meses indican que las razones principales de ello fueron varias, algunas referidas a cuestiones monetarias/presupuestarias, como por ejemplo, que las condiciones de los préstamos no eran adecuadas (48%), o que la empresa no necesitaba ese tipo de financiación (21%), o que tenían insuficientes garantías (6%), y otras cuestiones fueron por **déficits educativos financieros**, como que los procedimientos de solicitud eran demasiado complejos (21%) y que no sabían aplicar a los préstamos bancarios (6%).

El personal de IF y los expertos en AT identificaron los siguientes temas que las mipymes **necesitan fortalecer para mejorar su acceso al financiamiento**:

- Personal de IF:
  - Evaluación del desempeño financiero del negocio o empresa (71%)
  - Gestión del flujo de caja y liquidez (52%)
  - Acceso a información sobre opciones de financiamiento (42%)
  - Impuestos (26%).
- Expertos en AT
  - Evaluación del desempeño financiero del negocio o empresa (63%)
  - Acceso a información sobre opciones de financiamiento (46%)
  - Gestión del flujo de caja y liquidez (42%)
  - Evaluación de la exposición a riesgos (29%)

Por otro lado, aproximadamente el 84% del personal de las IF y el 63% de los expertos en AT encuestados creen, con base en su experiencia, que **eleva las destrezas de**



**los empresarios para el mundo digital** es de fundamental importancia para mejorar la gestión y planificación financiera de las mipymes que les permita incrementar sus escalas operativas.

Finalmente, el personal de las IF y los expertos en AT han identificado a los siguientes sectores específicos dentro de las mipymes que presentan las mayores limitaciones en materia de conocimientos y destrezas financieras: los emprendedores como así también las actividades vinculadas al sector primario. Por su parte, el personal de las IF destaca la falta de destrezas en los comerciantes, mientras que los expertos en AT resaltan la situación de los microemprendedores y los trabajadores vinculados a la industria textil. Por otra parte, los jóvenes y las mujeres casi no fueron mencionados como grupos vulnerables y/o con dificultades.

## Conclusión y recomendaciones

### Recomendaciones para Paraguay

A partir de los resultados de la investigación realizada se delinearán las siguientes recomendaciones como una primera aproximación a posibles cursos de acción a ejecutar en el marco del capítulo Paraguay del Proyecto de fortalecimiento integral de la mipymes:

1. Apoyar a las IF y compañías de seguro en el diseño de productos orientados a cubrir los riesgos de operaciones y siniestros de las mipymes. En particular, habría que considerar instrumentos financieros que contemplen facilitar la expansión de las actividades de comercio exterior de las mipymes.
2. Para las IF, trabajar en diseño de instrumentos que permitan mejorar el entendimiento de las mipymes de sus servicios financieros, acompañando a las mismas en diversificar los servicios que ofrecen a las mipymes, tales como microcréditos productivos, tarjetas de crédito empresarial, seguros en general y préstamos bancarios.
3. Capacitar a los expertos en AT en metodologías destinadas a las mipymes que permitan superar las limitaciones de conocimientos financieros, su preparación para interactuar con los prestadores de servicios financieros, a la vez que mejorar las habilidades y destrezas financieras que no se encuentran en el nivel deseado. Al mismo tiempo, acercar a éstos a los segmentos de mipymes más vulnerables.
4. Impulsar la interacción entre los expertos en AT y los sectores identificados como vulnerables o de bajas destrezas financieras a través de programas específicos a cada segmento.
5. Capacitar a las mipymes en la comprensión de las actividades contables y sus responsabilidades impositivas.
6. Incrementar los conocimientos de las mipymes sobre sus derechos como consumidores financieros, a la vez que apoyar a las IF en diseñar productos que tengan alto nivel de transparencia y cumplimiento de los derechos de las mipymes usuarias de servicios financieros.
7. Incrementar los conocimientos de las mipymes en instrumentos y derivados financieros a través de las IF de la industria *Fintech* y casas de bolsa, que ofrecen dichos productos e instrumentos, útiles para diversificar el portafolio de activos y/o ampliar los instrumentos disponibles de financiamiento de las mipymes.
8. Instrumentar la carrera de técnico en administración financiera de las mipymes que cubra un espacio de recursos humanos que no se disponen en el mercado, donde parte del apoyo a los empresarios hoy lo prestan los contadores o familiares y no se cuenta con un técnico que asista en estas cuestiones a los empresarios y permita fortalecer esa área de la empresa.
9. Diseñar herramientas prácticas que permitan a las empresas mipymes realizar un mejor registro de la contabilidad de la empresa y de la evaluación de

desempeño financiero, así como la gestión del flujo de caja y liquidez de la empresa.

10. Vincularse con programas públicos orientados a las mipymes para que implementen de manera masiva las herramientas diseñadas por el proyecto en materia de fortalecimiento de la capacidad y educación financiera de las empresas.
11. Elevar las destrezas de los empresarios mipymes en el mundo digital, mediante el uso de herramientas digitales que faciliten la gestión y planificación financiera de las mipymes que les permita mejorar eficiencia y sustentar el incremento de sus escalas operativas.

## Recomendaciones para Argentina

A partir de los resultados de la investigación realizada se delinearán las siguientes recomendaciones como una primera aproximación a posibles cursos de acción a ejecutar en el marco del capítulo Argentina del Proyecto de fortalecimiento integral de la mipymes:

1. Ampliar el tamaño muestral del estudio para incluir mayor representatividad mipymes y segmentos, urbanos – rurales, tamaño de empresas, sectores, provincias y género del propietario.
2. Apoyar a las IF y compañías de seguro en el diseño de productos orientados a cubrir los riesgos de operaciones y siniestros de las mipymes. Las mipymes afirman no encontrarse interesadas en este tipo de coberturas, visión reafirmada por el personal de las IF que mencionan que la demanda actual de seguros es baja. En particular, apoyar a las IF en el diseño de instrumentos financieros que contemplen facilitar la expansión de las actividades de comercio exterior de las mipymes.
3. Para las IF, trabajar en diseño de instrumentos que permitan mejorar el entendimiento de las empresas de sus servicios financieros, acompañando a las mismas en diversificar los servicios que ofrecen a las mipymes, tales como microcréditos productivos, préstamos bancarios para las empresas y *leasing*. Al respecto, también impulsar el acercamiento de las mipymes a IF no bancarias, ya que productos como los microcréditos productivos y los préstamos de cooperativas y mutuales resultan de interés para las mismas.
4. Capacitar a los expertos en AT en metodologías destinadas a las mipymes que permitan superar las limitaciones de conocimientos financieros, su preparación para interactuar con los prestadores de servicios financieros, a la vez que mejorar las habilidades y destrezas financieras que no se encuentran en el nivel deseado. Dichas metodologías orientadas a las mipymes, deben contemplar las necesidades de los segmentos, en especial aquellos más vulnerables o de bajas destrezas financieras, como comerciantes, rurales, textiles y nuevos emprendedores.
5. Impulsar la interacción entre los expertos en AT y los sectores identificados como vulnerables o de bajas destrezas financieras a través de programas específicos a cada segmento.

- 
6. Incrementar los conocimientos de las mipymes sobre sus derechos como consumidores financieros, a la vez que apoyar a las IF en diseñar productos que tengan alto nivel de transparencia y cumplimiento de los derechos de los consumidores financieros.
  7. Incrementar los conocimientos de las mipymes en instrumentos y derivados financieros a través de las IF de la industria *Fintech* y casas de bolsa, que ofrecen dichos productos e instrumentos, útiles para diversificar el portafolio de activos y/o ampliar los instrumentos disponibles de financiamiento de las mipymes.
  8. Instrumentar la carrera de técnico en administración financiera de la mipyme que cubra un espacio de recursos humanos que no se disponen en el mercado, donde parte del apoyo a los empresarios hoy lo prestan los contadores o familiares y no se cuenta con un técnico que asista en estas cuestiones a los empresarios y permita fortalecer esa área de la empresa.
  9. Diseñar herramientas prácticas que permitan a las empresas mipymes realizar un mejor registro de la contabilidad de la empresa y de la evaluación de desempeño financiero, así como la gestión del flujo de caja y liquidez de la empresa.
  10. Dado que muchos empresarios descansan en financiar su retiro en la continuidad de sus empresas, los temas de empresas de familia y de sucesión del negocio son muy relevantes para asegurar la perdurabilidad de las empresas entre generaciones.
  11. Vincularse con programas públicos orientados a las mipymes para que implementen de manera masiva las herramientas diseñadas por el proyecto en materia de fortalecimiento de la capacidad y educación financiera de las empresas.
  12. Elevar las destrezas de los empresarios mipymes en el mundo digital, mediante el uso de herramientas digitales que faciliten la gestión y planificación financiera de las mipymes que les permita mejorar eficiencia y sustentar el incremento de sus escalas operativas.

## Anexos

En el siguiente enlace se accede a los gráficos detallados del estudio:

<https://www.dropbox.com/s/yzee4uy8r3y5zxs/Presentacion%20avance%20%20estudio%20educacion%20financiera%20mipyme%20Arg%20y%20Py%20%202%2003%202021.pdf?dl=0>

La Sparkassenstiftung Aleman es una organización sin fines lucro para la cooperación internacional que busca impulsar el sector financiero local de países en vías de desarrollo. Mediante el diseño y la implementación de proyectos sostenibles con aliados estratégicos, adaptando las mejores prácticas del sistema alemán de cajas de ahorro (Sparkassen) a las necesidades y el contexto local, para promover el fortalecimiento institucional y la inclusión financiera, contribuyendo a la reducción de la pobreza. Desde diciembre de 2020 se tiene representación en el Paraguay para llevar a cabo el proyecto de “Fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en Paraguay y Argentina.”



### “Pensar globalmente, actuar localmente, cooperar internacionalmente“

Hace más de 200 años que las primeras Sparkassen se fundaron en Alemania como instituciones microfinancieras para personas de bajos ingresos. Desde ese entonces, las Sparkassen alemanas se han desarrollado para formar uno de los grupos financieros más grandes del mundo, combinando con éxito un alto nivel de profesionalidad con un fuerte mandato social. La Sparkassenstiftung Aleman Latinoamérica y El Caribe tiene el fin de facilitar el acceso a esas experiencias en los países en desarrollo y transformación.

