

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado.

Manuscrito Científico.

Financiamiento de las PyMEs familiares en Río Negro durante el 2020

Financing of family SMEs in Río Negro in 2020

Autor: Vesciglio, Belén

Legajo: VCPB29264

D.N.I.: 36.816.840

Director de T.F.G.: Lombardo, Rogelio Cristian

Río Negro, 2020

Índice

Resumen	4
Abstract.....	5
Introducción	6
Objetivo General	16
Objetivos Específicos	17
Métodos	18
Diseño	18
Participantes	18
Instrumentos.....	19
Análisis de datos.....	20
Resultados.....	21
Categorización de la muestra	21
Motivos por los cuales las PyMEs accedieron o no al financiamiento	22
Etapa de las empresas, conocimientos de los directivos y su relación con el financiamiento.	23
Opciones de financiamiento posibles según las características de las PyMEs en la Provincia de Río Negro.....	25
Discusión	26
Referencias.....	36
Anexo I	38

Anexo II.....40

Anexo III.....42

Resumen

En la Argentina las pequeñas y medianas empresas conforman uno de los principales motores económicos y en la era moderna han sido objeto de numerosos estudios e investigaciones para lograr comprender el fenómeno junto con las particularidades del sector. Esta investigación tuvo como finalidad determinar las dificultades que poseían las PyMEs en la Provincia de Río negro para acceder al financiamiento, con qué conocimientos contaban las empresas acerca de la oferta crediticia que había en la zona y las diferentes etapas del ciclo de vida de la PyME en donde era necesario acceder a algún tipo de financiamiento. Se realizó una investigación descriptiva-cualitativa de tipo transversal donde se encontró que el principal problema de acceso al financiamiento se daba en la etapa inicial de la empresa. Así mismo se concluyó que las tres variables principales no tenían las herramientas acordes para solventar el problema. Es decir, los directivos de las empresas no contaban con los conocimientos adecuados, el Estado no daba instrumentos acordes al problema y el sistema financiero/bancario tampoco apoyaba ni tenía las opciones más adecuadas a disposición de este tipo de empresas.

Palabras Clave: PyMEs, Financiamiento, Limitaciones.

Abstract

In Argentina, small and medium-sized enterprises are one of the main economic engines. In the modern era, they have been the subject of numerous studies and research to understand the phenomenon together with the particularities of the problem. This research aimed to determine the difficulties that SMEs had in the Province of Rio Negro to access the financing, with what knowledge companies had about the credit offer in the area and the different stages of the SME life cycle where some way of financing was required. A crosscutting descriptive-qualitative investigation was conducted where the main problem of access to financing occurred in the initial stage of the company. Finally, the study concluded that the three main variables did not have the appropriate tools to solve the problem. In other words, the managers of the companies did not have the right knowledge, the State did not give instruments according to the problem and the financial/banking system did not support or have the most appropriate options available to such companies.

Keywords: SMEs, Financing, Limitations.

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) emplean el 70% de los trabajadores de la economía de la República Argentina y abastecen en su enorme mayoría al mercado interno; este sector agrupa el 98% de las empresas privadas del país, y genera uno de cada dos empleos privados formales y el 44% del Producto Bruto Interno (Díaz Beltrán, 2019).

Una PyMe es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país en alguno de los sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y las ventas anuales totales en pesos no pueden superar los montos establecidos según la categoría. Las mismas se detallan en Tabla 1 Categorías PyMEs.

Tabla 1

Categorías PyMEs

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Tramo 1					
Mediana	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000
Tramo 2					

Fuente: Recuperado de Portal PyMEs AFIP.

A su vez, este trabajo estará enfocado a investigar las PyMEs familiares, es decir, aquellas en donde un grupo familiar posee al menos el 51% de las acciones de la empresa, es decir, la influencia directa sobre el control y la dirección de esta, con la idea de seguir incluyendo a la familia en el proyecto y pasar el mando a la siguiente generación. Vázquez Fernández y Oknaian (2009) describen este tipo de PyMEs en

particular con los siguientes atributos: centralización en la toma de decisiones, relación directa entre dueños y empleados, barreras en la delegación de tareas y *empowerment*, difícil separación entre el patrimonio de la empresa y de los dueños y, por último, se basan más en su visión estratégica que en un plan formal, es decir, se guían por su intuición.

En la Argentina hasta febrero del 2020 había 1.066.352 PyMEs registradas, de las cuales 17.331 correspondían a la Provincia de Río Negro (Ministerio de Producción y Desarrollo de la Nación, 2020). Pese a ser el verdadero motor económico del país, las PyMEs padecieron las últimas crisis siendo uno de los eslabones más golpeados del sistema.

Los seis obstáculos más significativos que enfrentan éstas en la actualidad son: presión tributaria, inflación, incertidumbre económica, costos laborales, legislación conflictiva laboral y problemas de financiamiento (Cohen Arazi, Alonso y Kühn, 2018).

El problema de restricción del crédito por lo general se justifica por problemas de riesgo moral y selección adversa causadas por asimetrías de información. Independientemente de que la restricción de crédito sea un fenómeno global y atemporal, los estudios empíricos más recientes concluyen que las dificultades en obtener financiación externa han aumentado con las sucesivas crisis de los últimos tiempos, debido a que los financistas han reaccionado a la recesión aumentando los requisitos para conceder créditos.

El mercado financiero ofrece innumerables fuentes de financiación para las PyMEs, pero, según Canton, Grilo, Monteagudo y Van der Zwan (2013), estas empresas no diversifican adecuadamente sus fuentes de financiación externas que

terminan siempre siendo las más tradicionales; el crédito comercial y los préstamos bancarios, que se utilizan tanto para financiar el fondo de maniobra como las inversiones no corrientes. Aunque, su verdadera fuente de financiación son los propios beneficios o autofinanciación. Se observa así, una mentalidad conservadora por parte de la dirección de este tipo de empresas a la hora de estudiar las opciones de financiación que existen en el mercado.

La literatura existente en torno al problema que afrontan las PyMEs es extensa y diversa, pero la gran mayoría coincide en que la restricción al crédito se debe a que las empresas pequeñas generalmente se perciben como de riesgo al carecer de capital y las entidades financieras no disponen de información suficiente para valorar ese riesgo correctamente. El acceso a la financiación externa se basa en gran medida en la confianza sobre la capacidad de la empresa de cumplir con sus pagos futuros y esta confianza se sustenta en la información disponible para evaluar el riesgo de prestar. De hecho, el principal argumento para explicar la restricción de crédito en las PyMEs por parte de las instituciones financieras es la falta de información para analizar su solvencia.

Como resultado, las PyMEs no presentan garantías suficientes y se consideran prestatarios de alto riesgo. Estas dificultades son tan significativas que incluso las mismas empresas se autolimitan y no piden financiación porque creen que será rechazada. Por otro lado, siguiendo la perspectiva de las entidades financieras, es muy costoso obtener información fiable de las PyMEs (Zambaldi, Aranha, Lopes y Politi, 2011). Como resultado se observa un alto grado de rechazo en las solicitudes de financiación e incluso cuando son aprobadas tienen un costo más elevado de lo que deberían.

Estas pequeñas y medianas empresas con sus garantías no llegan a cubrir el valor total del monto del préstamo que solicitan, siendo esto una gran traba. Por otro lado, los estados contables no suelen reflejar fielmente sus realidades, con lo cual la evolución de estos proyectos es complicada para el departamento de riesgos de un banco. Así, el análisis de la gestión interna de este tipo de empresas funciona como barrera de entrada al mercado de créditos; es muy difícil de medir cuánto pesa cada variable de análisis en el camino de la PyMe hacia la obtención del crédito bancario, pero según la autora es determinante y condena a estos organismos al status quo.

Según Rojas (2017), América Latina ha aumentado en los últimos años las medidas para disminuir las barreras al financiamiento, a la innovación y al crecimiento. De esta forma, devienen tres elementos importantes para el triunfo de las políticas en el segmento de capital privado en América Latina: la necesidad de subsanar el déficit de emprendimiento de calidad, la importancia del entorno de negocios para incentivar el desarrollo de la industria de capital privado y, por último, el factor más importante para el segmento de capital privado, que es facilitar las oportunidades de salida para inversionistas y para los fondos de capital de riesgo.

Otro aspecto importante que dificulta el desarrollo y crecimiento de las PyMEs es la planificación estratégica, principalmente debido a que sus directivos olvidan utilizar herramientas de análisis financiero.

El hecho de que las Pymes soliciten financiamiento a proveedores y clientes para financiar activo fijo refleja las necesidades insatisfechas de los empresarios de financiamiento a largo plazo. Según Bebczuk (2010), es de vital importancia el estudio de las cualidades de la oferta, fuentes de financiamiento, y de la demanda para las PyMEs. Estas fuentes de financiamiento son poco alcanzables dados los requisitos

impuestos por las entidades financieras que, debido a las dimensiones o situaciones en las que se encuentran las empresas, no pueden ser cumplimentados.

La situación descrita viene de la mano del funcionamiento del sistema crediticio, en donde los oferentes, entidades financieras, poseen un alto grado de negociación, lo cual dificulta el proceso de acceso al financiamiento por parte de las PyMEs. Bebczuk (2010), expresa que es crucial lograr la eliminación de estas barreras, en donde la intervención del gobierno es elemental para nutrir al sistema de mejores ofertas y sobre todo alcanzables para cada tipo de PyME en el país. De esta forma se podrán incentivar nuevos programas para fomentar el crecimiento de este tipo de empresas y así obtener una retribución para el aumento de la actividad económica en general, es decir plantear una estrategia ganar-ganar en ambos sentidos. Sin embargo, sostiene que esta colaboración por parte del Estado no debería tener un alcance general, subsidios sin contraprestación, sino, focalizar sus esfuerzos en aquellas PyMEs que son excluidas del sistema bancario formal pero que tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago.

Bajo estas circunstancias, se plantea una modalidad para sortear algunos de los limitantes en relación al acceso al financiamiento, que ayudan a abrir las barreras para el ingreso de las PyMEs, siendo este caso las Sociedad de Garantía Recíproca impulsadas por el Estado bajo la ley 24.467 para ayudar y servir de asistencia entre las Micro, PyMEs, el Estado y los sistemas crediticios (González, 2016).

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son entidades financieras que tienen como objetivo principal facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, otorgando avales que mejoren sus condiciones de financiamiento a través de bancos, mercados de capitales y proveedores. Las SGR no prestan dinero, sino que

otorgan garantías hacia los acreedores de las PyMEs brindando mejores opciones de plazo, tasa y condiciones de crédito que solo se obtienen contando con un aval. La entidad de crédito se ve beneficiada dado que la PyME, al contar con un aval, representa un deudor sin riesgo y en caso que la operación resulte fallida, la SGR responderá al pago de la deuda.

Así es como entre los principales beneficios por acudir al uso de una SGR las PyMEs amplían sus alternativas de plazos, tasas de interés más bajas y condiciones de crédito que solo pueden conseguirse con el aval de una garantía óptima (Fundación Observatorio Pyme, 2019).

Acindar Pymes, SGR privada más grande del país, cerró el 2019 con más de \$11.900 millones de garantías emitidas y 1.450 pymes avaladas en el año. Así, la compañía registró un crecimiento del 40% con respecto a 2018 y sigue consolidándose como un jugador clave en el mercado de SGR, con una cartera de más de 2.100 PyMEs activas. La operación que concentró la mayor parte de los avales fue el descuento de cheques de pago diferido en el mercado de capitales, que en 2019 se convirtió en un canal complementario de financiamiento para todo el sectorPyME (Acindar Pymes, 2020).

Bajo estas consideraciones se entiende entonces que las SGR sirven como nexos entre las PyMEs y las entidades crediticias otorgando mejores accesos al mercado financiero debido a que es un aspecto fundamental para el crecimiento sostenido de las PyMEs en desarrollo (González, 2016).

Otro aspecto importante en torno a las dificultades con las que se presentan las PyMEs que buscan el financiamiento, está relacionado a los pronósticos macro económicos y a la manera en que las diferentes variables del entorno, no sólo dificultan

el funcionamiento de la actividad comercial de las mismas, sino también al otorgamiento de créditos por parte de las instituciones financieras. Bajo este aspecto es que Bustos y Pugliese (2015) sostienen que es esencial para la mencionada tipología empresaria, la toma de conciencia sobre las variables del entorno de acuerdo a los sectores a los cuales pertenecen las diferentes organizaciones.

En este sentido y corroborando con lo planteado anteriormente se sostiene que el contexto actual de la Argentina ha contribuido a generar mayores trabas para el financiamiento, en donde las PyMEs se concentran primariamente en el sostenimiento de sus actividades mediante los flujos que generan su propio negocio, dadas las altas tasas de interés y requisitos de resguardo que presentan actualmente las entidades financieras (Fundación Observatorio Pyme, 2019).

Retomando lo que plantean Bustos y Pugliese (2015), es que además de los impedimentos previamente mencionados, tales como la falta de acceso a información fidedigna, el requerimiento de garantías solventes, la falta de historial crédito y la desconfianza generalizada por parte del mercado financiero hacia las mismas, también asumen una importancia relevante como factores presentes en la historia de la economía argentina los altos índices inflacionarios, devaluaciones y depreciaciones de la moneda local frente al dólar, y aspectos relacionados a las políticas fiscales desarrolladas por los gobiernos.

Bajo esta línea es que Allo, Amitrano, Colantuano, y Shedan (2014) exponen que las PyMEs no han logrado sortear los impedimentos de acceso al financiamiento. Dados los actuales acontecimientos en el contexto macro económico del país, en donde las políticas se desarrollaron con el fin de otorgar una mayor inversión y acompañamiento a las PyMEs. De esta manera, se considera que las PyMEs además de

las dificultades recurrentes para el acceso al financiamiento se han visto sumamente afectadas por las variables del entorno, sin poder siquiera amortiguar los efectos negativos producidos por la crisis económica actual.

Es de esta manera que se comienza a vislumbrar tanto las causas como los posibles efectos que conllevan a la falta de acceso crediticio por parte de las PyMEs. Sin embargo, es importante mencionar que dicho acceso también dependerá en gran medida de la etapa dentro del ciclo de vida de crecimiento de las organizaciones, en donde aquellas más maduras tendrán mejores opciones para el financiamiento dadas sus estructuras más formalizadas y la apropiación de información requerida para estos fines (Miranda, 2013).

En este sentido es que se observan en el mercado diferentes líneas de créditos, herramientas y programas otorgadas actualmente por el Estado encontrándose entre ellas a: Fondos semillas, primer crédito PyME; Banca de garantías, Innovación digital (FONTAR), bienes de capital, créditos para exportar, potenciar, fondos de aceleración, fondos de expansión, financiamiento para la certificación de productos, financiamiento para mujeres que lideran, inversiones en energías renovables, y renovación de equipamiento, proyecto manos a la obra, FONSOFT para empresas que del sector TIC, ley de promoción de software para reducción impositiva, entre otros (Ministerio de Producción y Desarrollo de la Nación, 2020).

A simple vista, se observa que existe un amplio número de alternativas para acceder al financiamiento de acuerdo a las necesidades puntuales que posean las organizaciones. No obstante, al ahondar el análisis sobre las diferentes fuentes de financiamiento propuestas por el Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, se pudo evidenciar que muchos de los programas ya no se encuentran vigentes, o bien

presentan información poco clara, inexacta, sin los requisitos reales que se necesitan o hacia quién está realmente dirigida la oferta, lo cual agudiza aún más las posibilidades de acceder al mercado crediticio.

Pese a los inconvenientes también se observan ciertos avances en relación al acceso al financiamiento desde una modalidad que no ha sido utilizada en gran medida por las PyMEs, que es el uso del mercado de capitales como opción de financiamiento e inversión para el crecimiento de las PyMEs. Es así que se encuentran a entidades privadas desarrollando diferentes programas para otorgar a estas empresas la inclusión a este tipo de mercado, para utilizarlo como medio de financiamiento para solventar las actividades de la empresa y poder contribuir con su crecimiento escalonado en el largo plazo (Marval, O'Farrel y Mairal, 2019).

Continuando con lo expuesto, es importante mencionar los avances realizados por el Estado en torno a la Ley 27.440 (2018) de financiamiento productivo, la cual incluye como principal objetivo el fomento para las PyMEs para mejorar el acceso al financiamiento y ayudar al desarrollo del mercado de capitales.

Así también, se analizan otras resoluciones que surgieron luego del impulso de la Ley previamente citada, tal como es el caso de la RG 696, en donde la Comisión Nacional de Valores (CNV) estableció el fomento para que las PyMEs logren incursionarse en el mercado de capitales, emitiendo por este medio obligaciones negociables simples, instrumentos que se encuentran garantizados por las SGR (Comisión Nacional de Valores. Resolución General 696/2017, 2017).

Es así como se observa en el mercado crediticio una serie de alternativas más que variadas según la tipología de PyMEs, el sector al cual éstas pertenezcan y el nivel de desarrollo que presenten para lograr su acceso. Podemos determinar como sustancial

la puesta en contacto por parte de las PyMEs sobre los diferentes medios disponibles para acceder al financiamiento, más allá de los pronósticos coyunturales macro económicos y políticos actuales, en donde es la incertidumbre uno de los factores más relevantes del entorno. Por otro lado, también se presentan como impedimentos las capacidades de gestión interna de las empresas en relación a la administración de su capital de trabajo, el cual se hace sustancial para que el crecimiento de las PyMEs sea sostenido en el tiempo, sorteando los impedimentos y circunstancias negativas del sector.

Según lo planteado por las autoras Bustos y Pugliese (2015) en el documento Financiamiento de PyMEs y sus dificultades de acceso, se puede decir que el financiamiento se considera un elemento fundamental para contribuir al crecimiento de la organización, desarrollo económico, acrecentar la competitividad y garantizar la equidad en la distribución del ingreso, sin embargo, se ha logrado establecer un panorama general respecto a las fuentes, herramientas y metodologías que pueden ser empleadas por parte de las PyMEs y emprendimientos recientes para sortear las barreras que el sistema financiero les presenta para su acceso. Dichas barreras o dificultades han sido catalogadas bajo la magnitud de información requerida por parte de las entidades financieras, el bajo conocimiento sobre los documentos necesarios para la aplicación de líneas de crédito, la escasez de garantías óptimas y a la falta de coordinación entre las entidades públicas y privadas como fomento para el desenvolvimiento de las PyMEs. También pueden mencionarse avances en torno a la facilitación para acceder al financiamiento tales como el uso de SGR o bien el impulso que el mercado de capitales se encuentra desarrollando para ofrecer instrumentos financieros rentables y de fácil acceso.

La idea de este trabajo surge, entonces, del problema que hay actualmente en la Argentina de acceso al crédito y a la financiación tradicional, especialmente para este tipo de empresas, *startups* y PyMEs que necesitan capital y tienen pocos recursos, tamaño pequeño y no pueden ofrecer garantías. Es necesario investigar los motivos por los cuales las PyMEs de la provincia no logran acceder, o al menos no de forma sencilla, a la oferta crediticia que hay en el mercado local.

El buen desempeño y crecimiento de las PyMEs no solo se da por el espíritu emprendedor ni por las planificaciones e instrumentos de gestión, sino que también es el financiamiento el que permitirá justamente la aplicación del plan de gestión para promover y desarrollar negocios que puedan sostenerse en el tiempo y sortear las crisis que atraviesa el país continuamente.

Será, entonces, un requerimiento de esta investigación, realizar las diferentes comparativas en relación a las dificultades que presentan las PyMEs en relación a los aspectos analizados, puntualizando sobre las realidades que éstas presentan dentro de la ciudad de Cipolletti, en diversos sectores y fases de crecimiento, para de esta manera, poder determinar los posibles panoramas a futuro con los que pueden las PyMEs familiares desarrollar mejores acciones para que el acceso al financiamiento sea óptimo.

Bajo las consideraciones planteadas se esbozan las siguientes preguntas de investigación: ¿En qué etapa del ciclo de vida suelen las PyMEs familiares de Río Negro buscar financiamiento? ¿Qué tipo de financiamiento hay disponible en el mercado?, ¿Tienen dificultades para acceder al financiamiento externo?

Objetivo General

Determinar las dificultades que poseen las PyMEs familiares de la Provincia de Río Negro para acceder al financiamiento y la configuración de la oferta crediticia

disponible según la etapa del ciclo de vida en la que se identifique de la empresa para generar una guía de fácil acceso para que las empresas puedan conocer las opciones locales de financiamiento disponibles durante el 2020.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar las empresas de la muestra para categorizarlas como Pyme.
- Determinar las razones por las cuales las PyMEs familiares accedieron o no al financiamiento.
- Identificar la etapa del ciclo de vida de la empresa al momento de solicitar el financiamiento, su posición en el mercado y los conocimientos que tienen los directivos respecto de la problemática.
- Evaluar las opciones de financiamiento posibles según las características de las PyMEs de la región, teniendo en cuenta toda la oferta del mercado financiero.

Métodos

Diseño

En consecuencia, con los objetivos planteados y en búsqueda de analizar el acceso al financiamiento que tienen las PyMEs en la Provincia de Río Negro se optó por una investigación de tipo descriptiva-cualitativa y no experimental, transversal. La misma se conformó mediante la participación de directivos de PyMEs de la Provincia de Río Negro mediante el uso de distintos métodos, técnicas e instrumentos de análisis.

El carácter descriptivo del estudio se enfoca en considerar los elementos que aportan a un fenómeno que posee diversas posturas, no solo en América Latina sino en el mundo, por ende, no puede considerarse una exploración, sino un agregado desde la descripción de estas variables en estudio.

Participantes

La población de esta investigación está conformada por las PyMEs familiares de la provincia de Río Negro. Los participantes, se eligieron mediante un criterio muestral no probabilístico por conveniencia, es decir, los mismos se seleccionaron por cumplir con ciertos atributos necesarios para el objetivo de esta investigación. Concretamente se utilizaron 5 PyMEs familiares de diferentes sectores que actualmente desarrollan sus actividades principalmente en la ciudad de Cipolletti y la región del Alto Valle, a quienes se les realizó una entrevista y se encuestaron 20 PyMEs, también de diferentes sectores y de toda la provincia, para obtener, en primer lugar, respuestas en profundidad y, por otro, la estandarización de las mismas para poder volcar los datos en la presentación de resultados.

El abordaje se hizo a través de la indagación en torno a las diferentes alternativas y métodos utilizados para el acceso al financiamiento. Para esto se confeccionó una guía de pautas para la entrevista y el cuestionario siguiendo los objetivos de la investigación.

Una vez que las empresas contactadas aceptaron realizar la entrevista se les envió un consentimiento informado en donde se especifican los objetivos de esta investigación y el alcance del mismo. Este se detalla en el Anexo I de este trabajo.

Ya obtenidos los consentimientos, se procedió al envío de los instrumentos estándares confeccionados y se pactó la entrevista la cual se realizó por medio de la plataforma Zoom.

Instrumentos

La técnica principal utilizada fue la entrevista profunda a 5 PyMEs familiares de la provincia de Río Negro. Se indagó sobre las temáticas alusivas a las herramientas y métodos de acceso al financiamiento que utilizan dichas organizaciones, el ciclo de vida de la empresa en relación al acceso al crédito y el contexto político-económico del país. Además, se recolectó información respecto de las experiencias que han pasado en el último tiempo respecto al financiamiento externo y las posibilidades que otorga el Estado.

El instrumento utilizado para recolectar la información fue la guía de pautas, en donde se buscó analizar las diferentes características de las PyMEs seleccionadas y la percepción de los directivos en relación al acceso al financiamiento. La guía se constituyó con preguntas abiertas que orientaron a la entrevistadora para instaurar una dinámica de interacción con el interlocutor.

Dicha guía de pautas se realizó teniendo en cuenta el objetivo general de este trabajo, así se indagó en 3 ejes específicos; la importancia del acceso al financiamiento

como medio para potenciar el crecimiento de las PyMEs según la etapa del ciclo de vida que atraviesa la misma, los instrumentos y conocimientos que poseen para la búsqueda y selección de las distintas opciones de financiamiento disponibles en el mercado, y por último, las dificultades que tuvieron dichas empresas para concretar el financiamiento. El modelo de preguntas realizadas a las 5 empresas se detalla en el Anexo II.

En complemento se realizó una encuesta mediante el instrumento cuestionario con preguntas cerradas que devienen de la guía de pautas. La misma se incluye en el Anexo III de este trabajo y fue enviada a los participantes mediante encuestas Google.

Análisis de datos

Una vez que obtenida la información y los datos necesarios de las empresas se procedió a analizarlos y categorizarlos para realizar una descripción cualitativa de los hechos. En primer lugar, se realizó una breve introducción con los datos esenciales de las empresas que incluye la descripción del rubro, la cantidad de empleados, el inicio de actividades y la facturación anual.

Luego se sistematizó la información obtenida de forma comparativa siempre teniendo en cuenta los objetivos de dicha investigación, sondeando los aspectos más relevantes y que aluden concretamente a los objetivos para determinar los denominadores específicos en la manifestación de los encuestados.

Resultados

Habiendo recaudado la información de veinticinco empresas PyMEs familiares de la provincia de Río Negro, cinco mediante entrevistas y veinte mediante encuestas, se pudieron evidenciar las dificultades que poseen este tipo de empresas para acceder al financiamiento.

Categorización de la muestra

A modo introductorio, se acreditan las características estructurales, el plan de gestión interna, y la toma de decisiones respecto del financiamiento de las PyMEs, las cuales se exponen en la Tabla 2 Resumen de datos unificados Encuestas y la Tabla 3 Resumen de datos unificados Entrevistas.

Tabla 2

Resumen de datos unificados Encuestas

ENCUESTA																				
Empresa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Rubro	Com	Com	Serv	Ind	Com	Com	Com	Agro	Com	Serv	Com	Serv	Com	Com	Com	Com	Com	Com	Serv	Com
Empleados	17	12	21	38	10	9	8	7	8	52	8	10	11	7	9	13	7	17	130	25
Antigüedad	1	2	12	5	2	1	25	30	5	5	3	7	1	2	8	2	9	2	42	4
Busco financiamiento	Sí	No	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí	No	Sí	Sí	No	No	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Motivo	exp		Exp	maq			exp	deuda		otro	exp			deuda		deud		exp	maq	Exp
Conoce oferta financiera	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas realizadas

Tabla 3

Resumen de datos unificados Entrevistas

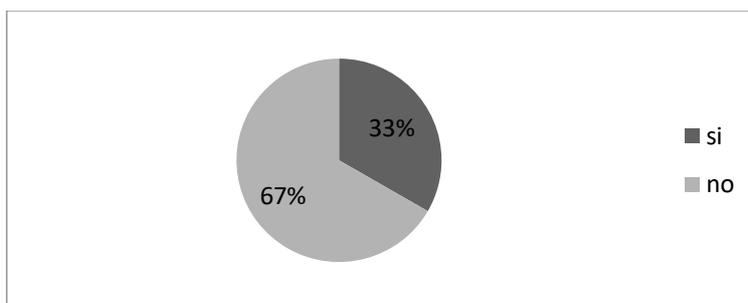
Entrevistas					
Empresa	1	2	3	4	5
Rubro	com	serv	Serv	Com	Com
Empleados	9	13	28	12	7
Antigüedad	5	3	8	1	3
Busco financiamiento	Si	No	Si	No	Si
Motivo	deud				Exp
Conoce oferta financiera	Si	Si	Si	No	Si

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas

Motivos por los cuales las PyMEs accedieron o no al financiamiento

Teniendo en cuenta los datos presentados, se detectó una similitud en la mayoría de las empresas de intentar buscar financiamiento externo, en donde 15 de las 25 empresas buscaron fuentes formales de financiamiento y sólo 5 de ellas pudieron concretar el otorgamiento del crédito. Como se evidencia en la Figura 1 Acceso al financiamiento externo, el porcentaje de las empresas que lograron acceder a la banca privada es menor, obligando a aquellas PyMEs rechazadas a buscar otro tipo de financiamiento.

Figura 1



Acceso al financiamiento externo. Fuente: Elaboración propia en base a datos recaudados

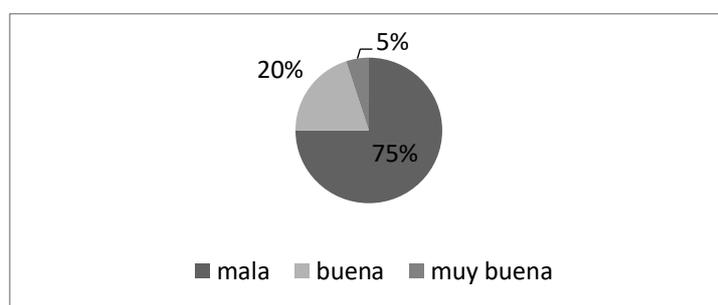
Mayoritariamente las empresas manifestaron no haber accedido a créditos en entidades financieras recientemente, entre las razones que mencionaron se destacan el desconocimiento de las opciones vigentes, las altas tasas de interés, el no cumplimiento de los requisitos que se les solicitó, entre otros. Sin embargo, tras la negativa en las entidades formales, los directivos mencionaron haber conseguido otro tipo de financiación para lograr la expansión de sus empresas, como por ejemplo la financiación directa por parte de sus proveedores.

Cuatro de las cinco empresas entrevistadas expresaron que en tiempos de crisis prefieren la autofinanciación debido a las altas tasas de interés y el nivel de exigencias que determinaron como una pérdida de tiempo, sumado al riesgo que supone asumir

este tipo de compromisos con la inestabilidad macroeconómica y la inestabilidad actual que transita la Argentina.

En cuanto a la experiencia los directivos de las PyMEs expresaron haber tenido una mala experiencia en relación al acceso al financiamiento, respondieron no haber logrado completar todos los requerimientos que le exigía la entidad bancaria, lo describieron como un proceso agotador y frustrante.

Figura 2

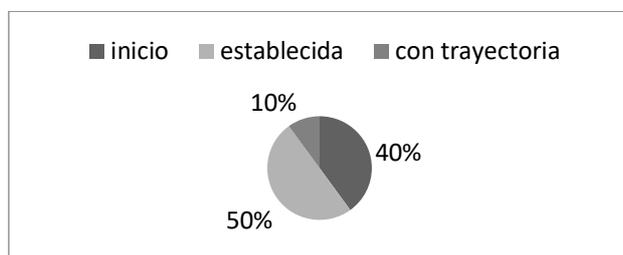


Experiencia en cuanto a financiación. Fuente: Elaboración propia en base a datos recaudados

Etapas de las empresas, conocimientos de los directivos y su relación con el financiamiento.

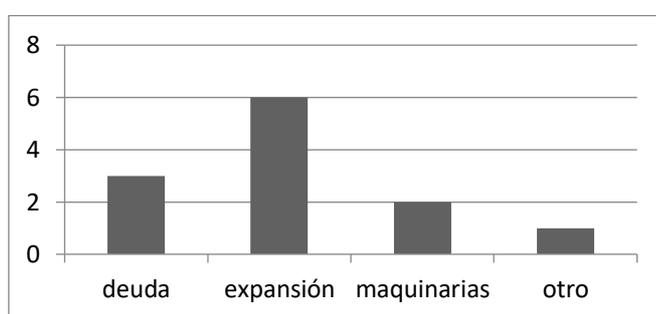
Se advierte que al momento de la investigación las PyMEs coinciden de una u otra manera en que la instancia de iniciación es cuando más respaldo necesita la empresa para subsistir y afianzarse en el mercado debido a la inestabilidad económica, pero, como muestra la Figura 3 Mejor momento para solicitar financiamiento, la más importante consideran que debería ser la de consolidación para poder dar el salto y crecer sin poner en riesgo la empresa. Esto se corresponde con lo expuesto en la Figura 4 Motivos para la búsqueda de financiamiento, en donde se observa que la mayoría cree que la expansión debe ser el mejor motivo para la búsqueda de este financiamiento externo.

Figura 3



Mejor momento para solicitar financiamiento. Fuente: Elaboración propia en base a datos recaudados

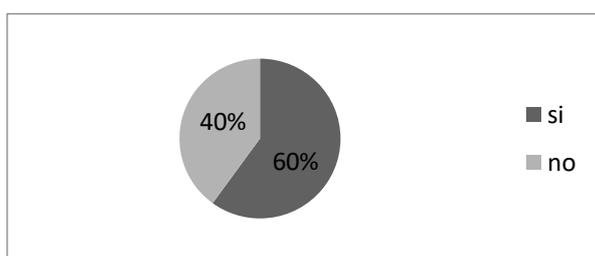
Figura 4



Motivos para la búsqueda de financiamiento. Fuente: Elaboración propia en base a datos recaudados

Como se presenta en la Figura 5, el 60% de las empresas entrevistadas tuvieron financiamiento directo de algún plan del Estado, en su mayoría se deben a la actual crisis mundial que desató la Pandemia del Covid19.

Figura 5



Acceso al financiamiento externo. Fuente: Elaboración propia en base a datos recaudados

De las PyMEs encuestadas, siete se financian comúnmente con cuenta corriente comercial con la autorización de giros en descubierto, mediante cheques de pago diferido y otros tipos de documentos comerciales propios o de terceros. Es decir, aquellas empresas que no pudieron acceder a programas específicos de la banca privada

sí pudieron acceder a las herramientas comunes de financiación de estas mismas entidades. Por otro lado, se observa un escaso conocimiento por parte de los directivos de la configuración de la oferta crediticia disponible.

Opciones de financiamiento posibles según las características de las PyMEs en la Provincia de Río Negro.

La Tabla 4 Opciones de financiamiento, resume la oferta crediticia de la región según se determinó en las entrevistas y encuestas, muestra la preferencia de las empresas de la región a la hora de elegir una forma de financiar sus PyMEs de manera decreciente.

Tabla 4

Opciones de financiamiento

Opciones
Autofinanciamiento
Descubierto en cuenta corriente
Descuento de cheques
Cheques pago diferido
Financiamiento directo con proveedores
Programas emitidos por el gobierno
Crédito Bancario
Leasing
Crowdfunding

Fuente: Elaboración propia en base a datos recaudados.

Discusión

En esta investigación, se plantea analizar las dificultades que poseen las PyMEs familiares de la Provincia de Río Negro para acceder al financiamiento en las distintas etapas del ciclo de vida de la empresa y así obtener una guía de la configuración de la oferta crediticia disponible.

La investigación se realiza con el fin de, además de comprender este hecho, servir como punto de partida para entender las dificultades de este tipo de empresas a la hora de emprender o intentar expandirse. Así los hallazgos alcanzados en este trabajo podrían disminuir las dificultades de las PyMEs a la hora de encontrar financiamiento externo. A su vez, se espera que esta investigación sirva como disparador para futuras líneas de investigación y quizás con la visión de un panorama más optimista, en un futuro cercano lograr posibles revisiones que conduzcan a mejoras en el financiamiento del sector PyME.

Habiendo cumplido con el objetivo de diagnosticar las PyMEs seleccionadas para determinar la categoría de las mismas, se determina que las 25 empresas son parte integrante las 17.331 PyMEs inscriptas en la provincia de Río Negro y con el resto de las PyMEs del país generan el 44% del Producto Bruto Interno del país según datos expuestos por el Ministerio de Producción y Desarrollo de la Nación.

Del total de las empresas de la muestra, el 68% pertenecen al sector comercial, el 24% a servicios y sólo el 4% del sector industrial y del agro respectivamente. A su vez el 68% son empresas que tienen menos de 5 años de vida, el 16% tiene entre 5 y 10 años y el restante 16% son empresas con larga trayectoria en su sector.

Siguiendo a Cohen Arazi et. al (2018) y los dichos de las empresas entrevistadas se observa que la incertidumbre económica y los problemas de financiamiento son dos variables intrínsecamente ligadas que determinan la vida de la empresa.

Además, se puede observar las limitantes planteadas por Vázquez Fernández y Oknaian (2009) en las PyMEs de tipo familiares. Es decir, hay centralización en la toma de decisiones, relación directa entre dueños y empleados, barreras en la delegación de tareas y *empowerment*, difícil separación entre el patrimonio de la empresa y de los dueños y, por último, una visión estratégica basada en la intuición de los dueños. Ninguna de las empresas tiene un área particular de finanzas ni han contratado alguna vez alguien que los asesore, sino que son los dueños los que se encargan de mediar con las diferentes fuentes de financiamiento.

A fin de determinar las razones por las cuales las PyMEs tienen dificultades para acceder al financiamiento y para dar respuesta al segundo objetivo de este trabajo se puede confirmar que la mayoría de las empresas primero buscan autofinanciarse, y solo buscan financiación externa como última opción, que en su mayoría no pueden concretar debido a la falta de información, no tener las garantías correspondientes, ni la información que se le solicita. Como apunta Canton et. Al (2013) las empresas no diversifican sus fuentes de financiación sino que recaen en las más tradicionales, el crédito comercial y los préstamos bancarios, aunque sus verdaderas fuentes de financiación terminan siendo la autofinanciación. Se establece así que la mentalidad conservadora que tienen los dirigentes de este tipo de empresas terminan influyendo negativamente en la selección de financiamiento externo.

Lo expuesto en el párrafo anterior también debe ser relacionado con el tipo de empresa que se estudia, es decir, las PyMEs familiares. Como expresa Oknaian (2009),

la cultura conservadora y tradicional junto con la verticalidad de la toma de decisiones las transforma en empresas conservadoras con dificultades de innovar o correr riesgos nuevos para crecer.

El 75% de los directivos dicen conocer la oferta crediticia disponible en el mercado en el año 2020, sin embargo en las entrevistas se constata que cuando hablan de la oferta existente solo hacen referencia a las opciones más tradicionales, dejando de lado posibilidades innovadoras que surgieron en el mercado en los últimos años, como el crowdfunding. Esto constata que prevalece un alto grado de desconocimiento en relación a las diferentes alternativas financieras disponibles.

Este bajo conocimiento se encuentra dado primariamente por la falta de instrucción en el tema que poseen los directivos de las PyMEs, coincidiendo con lo expresado por González (2016) en que dichas problemáticas e incapacidades tienen que ver en gran medida con los niveles de gestión de la información que se maneja internamente, por sus componentes decisores.

En este sentido, es fundamental para las empresas el desarrollo de sistemas de gestión para ayudarles a recaudar, trasladar, archivar y mantener organizada toda aquella información interna que será de gran utilidad para la toma de decisiones, propiciando un menor sesgo y colaborando para acceder a las fuentes de financiamiento formales que existen en el mercado con mayor facilidad en la presentación de la documentación solicitada.

Así también, se comprueba que las dificultades aumentan con la situación actual del país, los entrevistados mostraron gran preocupación por la crisis que atraviesa el sector que se ve acrecentado por la incertidumbre económica, el aumento de las tasas de interés, la inflación y sobre todo nombran el problema de desdoblamiento cambiario que

hay en la Argentina actualmente. Esto se apoya con lo expresado por los autores citados en la introducción de este trabajo que sitúan a la variable macroeconómica como una de las más importantes en el acceso al financiamiento.

Contrariamente a lo que manifiestan los autores, durante el 2020 los empresarios expresaron que el acceso a la banca privada mediada por las líneas crediticias que brindó el estado por la pandemia mundial fue más accesible, 3 de las 5 empresas entrevistadas lograron concretar algún tipo de crédito en los bancos que operan normalmente. Sin embargo, expresaron que la situación es tan crítica actualmente que los montos autorizados son irrisorios, no pudiendo cumplir con el objetivo real con el que pidieron el crédito, sino que solo pudieron pagar deudas generadas en los meses de pandemia.

La situación descrita en el párrafo anterior, es paradójico. Aunque los empresarios aceptan que el sistema eliminó algunas barreras para el acceso al crédito, las opciones siguen siendo limitadas y no satisfacen el objetivo real del financiamiento. Se puede decir que es un paliativo circunstancial pero no una solución real.

Esto también es contrario a lo que Bebczuk (2010) plantea, el gobierno entregó en el último año préstamos a tasas muy bajas junto al programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción sin tener en cuenta la solvencia de las empresas lo cual a largo plazo significa un problema mayor para la economía, según afirma el autor.

Continuando con el desarrollo de esta investigación se afirma que la etapa del ciclo de vida en la que las PyMEs de Río Negro solicitan financiación es la etapa inicial, es decir, para recuperar la inversión inicial y subsistir los primeros años de consolidación. Los directivos coinciden con los autores citados en esta investigación

que expresan que en el contexto actual de la Argentina donde predomina la incertidumbre económica, es muy difícil lograr un crédito significativo para la empresa en la banca privada aún con ayuda de las SGR.

Los 5 directivos entrevistados coinciden en que las empresas deben poder emprender con más facilidades por parte del gobierno y acudir a la banca privada para expandirse y crecer en el mercado, es decir, no sólo para subsistir. Como se expuso en los párrafos anteriores, coinciden con los 6 obstáculos para las PyMEs en actualidad, la presión tributaria, inflación, incertidumbre económica, costos laborales, legislación-conflictividad laboral y problemas de financiamiento.

Se puede afirmar que las PyMEs se estancan en el nivel de crecimiento sin el acceso al financiamiento adecuado. Esto va de la mano de lo expuesto por Vázquez Fernández y Oknaian (2009), quienes describen a las PyMEs familiares en particular con los siguientes atributos: centralización en la toma de decisiones, relación directa entre dueños y empleados, barreras en la delegación de tareas y *empowerment*, difícil separación entre el patrimonio de la empresa y de los dueños y, por último, se basan más en su visión estratégica que en un plan formal, es decir, se guían por su intuición.

Si se tiene en cuenta la gran limitación que tienen las PyMEs al acceso al financiamiento, sumado a la falta de un plan estratégico adecuado y un esquema de endeudamiento poco innovador y centralizado, entonces, inexorablemente las PyMEs están en un problema sin salida evidente.

En cuanto al resto de los programas del gobierno, los directivos de las empresas los conocen de nombre y están al tanto pero expresaron que no son factibles, tienen muchas barreras que los hacen inalcanzables y de hecho no se conocen los verdaderos

requisitos que solicita el gobierno para darlos ni están disponibles cuando intentaron averiguar.

Como se observa en los resultados de esta investigación, el 75% de los directivos de las PyMEs de Río Negro tienen una mala relación con el acceso al financiamiento y no ven una salida rápida al problema en el país, por el contrario, creen que el malestar, la fluctuación económica del país, los niveles de inflación, el problema cambiario, el alto nivel de emisión monetaria y la incertidumbre mundial de no tener un fecha final para la pandemia mundial hacen de esto un problema mayor.

Esta visión negativa por parte de los directivos al acceso al financiamiento, se confirma con lo propuesto por Berckuc (2010) quien cree que una de las principales razones por las que existe una baja cantidad de solicitudes crediticias, no sólo tiene que ver con factores externos a la empresa como son los tipos de créditos que se ofrecen o sus requisitos, sino mayoritariamente con aquellos aspectos de la gestión interna que presentan las mismas y el hecho de que las empresas presuponen la negativa y ni siquiera lo intentan.

En este sentido es fundamental para las empresas el desarrollo de sistemas de gestión para ayudarles a recaudar, trasladar, archivar y mantener organizada toda aquella información interna que será de gran utilidad para la toma de decisiones, propiciando un menor sesgo y colaborando para acceder a las fuentes de financiamiento formales que existen en el mercado con mayor facilidad en la prestación de la documentación solicitada.

Lo expuesto anteriormente coincide con los resultados obtenidos respecto de la oferta crediticia, donde se evidencia que el gran número de PyMEs decide optar primero por el autofinanciamiento y el financiamiento de proveedores y en última instancia las

opciones de financiación externa. Además, se observa que los directivos no tienen conocimiento de todas las opciones reales que hay en mercado. Si hablamos de SGR, no todos están enterados del funcionamiento de Acindar en la región que en el último año dio garantía a 1450 PyMEs y es una buena opción para obtener respaldo cuando las garantías de la empresa son deficitarias. En lo que respecta al mercado de capitales, las PyMEs de la región tampoco han explorado las opciones existentes como ser las obligaciones negociables, la venta de acciones, préstamos de valores, títulos públicos, cauciones bursátiles, entre otras.

A partir de toda la información recopilada se puede deducir que, coincidiendo con la Fundación Observatorio Pyme (2016), el acceso al financiamiento es un pilar fundamental para el desarrollo de cualquier economía, pero más aún de las empresas emergentes y se puede pensar que la falta de financiamiento hoy, es un problema alarmante para el sector PyME. Siguiendo lo planteado por las autoras Bustos y Pugliese (2015) y sus dificultades de acceso, se puede decir que el financiamiento se considera un elemento fundamental para contribuir al crecimiento de la organización, desarrollo económico, acrecentar la competitividad y garantizar la equidad en la distribución del ingreso.

Cabe mencionar que existen fortalezas y limitaciones en lo que respecta a esta investigación. Una de las fortalezas de esta investigación es que la muestra en las encuestas es diversa, no solo en las actividades a las que se dedican las empresas encuestadas sino a su posición geográfica, ya que se logró obtener información de empresas situadas en toda la provincia. Sin embargo, estas empresas no dieron acceso a sus balances ni información financiera, lo que imposibilita realizar un análisis profundo del endeudamiento real y sus sistemas de gestión.

Tal como se plantea en este trabajo las PyMEs son uno de los motores económicos del país más importantes y tener la información recabada de primera mano le da a esta investigación un grado mayor de importancia para apreciar el problema, generando aportes significativos para la región siendo que no existen estudios respecto al tema en la Provincia de Río Negro.

Otra de las limitaciones fue la imposibilidad de hacer contacto con las diversas entidades financieras del sistema, ya que de haber logrado tal aspecto se podría haber llegado a una interpretación y entrecruzamiento de lineamientos más precisos, otorgándole mayor representatividad a la investigación.

De esta investigación se concluye que las PyMEs de la Provincia de Río Negro representan una parte importante de la economía provincial. Sin embargo, se encuentran desprotegidas y desamparadas por el Estado, sin la protección necesaria para poder desempeñar sus actividades y crecer. Es tal la falta de creencia en el Estado por parte de los emprendedores que no interesan en examinar algunos programas que tiene el estado que de estar mejor planteados y publicitados serían un camino viable para estas empresas.

Bajo las entrevistas y encuestas realizadas, se considera que el principal problema se encuentra en el acceso al financiamiento en la etapa inicial de las empresas y una vez que estas logran sortear esa etapa tampoco reciben el adecuado financiamiento para expandirse y dar el salto para convertirse en una empresa de mayor envergadura.

La gran falta de apoyo de entidades financieras a las organizaciones llevan a los empresarios a recurrir a medidas más extremas como utilizar financiación propia y sino pedir ayuda a un tercero que termina aumentando la tasa de interés, subiendo los niveles

de endeudamiento de las empresas y bajando la rentabilidad de las mismas. Los proveedores terminan siendo los principales financiadores externos a la empresa poniendo sus propias reglas del giro comercial.

Esta falta de cultura de financiamiento en los empresarios junto con la frustración de no contar con los avales bancarios y la incertidumbre económica que atraviesa el país son pilares fundamentales para mejorar la situación de las PyMEs que actualmente es crítica. Los tres actores de este problema, las empresas, las entidades financieras de cualquier tipo y el Estado tienen sus propias variables que no logran encausarse en una solución común que les permita crecer a los tres.

En base a lo expuesto anteriormente, se sugiere para investigaciones futuras abordar el tema con la mirada de las entidades financieras incluida para contraponer las variables del sistema y lograr una coyuntura de ideas que representen la situación financiera de las PyMEs de forma holística. Como así también sumar otras áreas geográficas del país y de latinoamérica ya que es un problema recurrente en esta parte del continente y otros países han podido desarrollar mejor ciertas políticas de acceso al financiamiento para las PyMEs.

A modo de recomendación, es de suma importancia hacer una revisión de esta problemática, ya que el Estado no ha logrado reparar por completo los inconvenientes de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas y el daño que a éstas les genera, y para hacerlo en el futuro debe revisar el diseño de los programas públicos y fortalecer el rol del crédito bancario como parte integral de estos programas, no sólo para pagar deuda sino para que las empresas puedan crecer, contratar más empleados y aumentar el capital de trabajo.

A su vez, se recomienda la utilización de este trabajo como guía base de acceso al financiamiento para los directivos de las PyMEs de Río Negro para estudiar las opciones poco conocidas pero viables que hay en la zona y acrecentar las posibilidades de acceder al financiamiento externo sorteando las barreras del sistema de forma más eficaz.

Para finalizar, se espera que los aportes de este trabajo brinden herramientas para una mejor comprensión y análisis del problema que resulta de la falta de acceso al financiamiento en las PyMEs.

Referencias

- Acindar Pymes. (2020). *¿Qué es una Sociedad de Garantía Recíproca?* Obtenido de Acindar Pymes: <https://www.acindarpymes.com.ar/quienes-somos/que-es-una-sgr>
- Agencia Federal de Ingresos Públicos. (2020). *Portal Pyme*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuano, L., & Shedan, N. (2014). *Trabajo de Investigación Final: Financiamiento de PYMES: Riesgo Crediticio, Oferta y Demanda*. UADE.
- Bebczuk, R. (Septiembre de 2010). Acceso al Financiamiento de las Pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. *CEPAL*.
- Bustos, E., & Pugliese, L. (2015). *Financiamiento de PYMES y sus Dificultades de Acceso*. Instituto Universitario Aeronáutico, FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN.
- Canton, E., Grilo, I., Monteagudo, J., & van der Zwan, P. (2013). Perceived credit constraints in the European Union. *Small Business Economics*.
- Cohen Arazi, M., Alonso, A. L., & Kühn, F. L. (2018). *Relevamiento sobre la Realidad Empresaria 2018*. Documento de Trabajo, Córdoba.
- Comisión Nacional de Valores. Resolución General 696/2017. (2017). *Resolución General 696/2017*. Obtenido de Ministerio de Justicia y Derechos Humanos: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/275000-279999/275911/norma.htm>
- Díaz Beltrán, G. (2019 de agosto de 2019). Las Pymes Necesitan Medidas Urgentes. *Clarín*.

- Fundación Observatorio Pyme. (2019). SGR: facilidades en el acceso al crédito y alternativas de financiamiento para las PyME. Argentina.
- González, R. S. (2016). Acceso al financiamiento Pyme en Argentina : características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios. Argentina.
- Infoleg. (mayo de 2018). *Información Legislativa. Ley de financiamiento productivo.* Obtenido de Ley 27440: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/310000-314999/310084/norma.htm>
- Marval, O'Farrel, & Mairal. (2019). *La CNV continúa promoviendo el financiamiento de las pymes a través del mercado de capitales.* Obtenido de <https://www.marval.com/publicacion/la-cnv-continua-promoviendo-el-financiamiento-de-las-pymes-a-traves-del-mercado-de-capitales-13344>
- Ministerio de Producción y Desarrollo de la Nación. (2020). *Ministerio de Producción.* Obtenido de Pymes Registradas: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Miranda, M. L. (2013). *Los Problemas de Financiamiento en las PYMES.* UnCuyo.
- Rojas, L. (2017). Situación del Financiamiento a PyMEs y Empresas Nuevas en América Latina. *CIEPLAN.*
- Vázquez Fernández, E., & Oknaian, E. (2009). *Planeamiento para PyMEs argentinas: el arte de la Supervivencia.* .
- Zambaldi, F., Aranha, F., Lopes, H., & Politi, R. (2011). Credit granting to small firms: A Brazilian case. *Journal of Business Research.*

Anexo I

Consentimiento Informado para Participantes de investigación.

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Belén Vesciglio, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es investigar el acceso al financiamiento en las PyMEs familiares de la provincia de Río Negro.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 40 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación de este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en el. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incomoda, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador y no responderla.

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Vesciglio, Belén. He sido informado/a de que la meta de este estudio es investigar el acceso al financiamiento de las PyMEs familiares en la provincia de Río Negro.

Me han indicado que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 40 minutos.

La información que se presente en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a Vesciglio Belén.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II

Guía de pautas para las entrevistas

Rubro:

Fecha de inicio de actividades:

Cantidad de empleados:

Facturación anual:

- 1- ¿Qué tipo de financiamiento conoce y cuál cree que es más óptimo para su empresa?
- 2- ¿Cuál es la principal fuente de financiación de la empresa actualmente?
- 3- ¿Buscaron financiamiento externo en el último tiempo? ¿Qué opina de las posibilidades que existen hoy en día para acceder al mismo?
- 4- ¿Recurrió alguna vez a un crédito bancario? Si la respuesta es negativa, ¿Por qué?
- 5- ¿En algún momento se les negó la posibilidad de acceder al financiamiento externo? ¿Por qué?
- 6- ¿Está familiarizado con los planes que propone el gobierno para este tipo de empresas? ¿Utilizó alguno o está analizando alguna de las opciones que éste propone?
- 7- ¿En qué momento del ciclo de vida de la empresa cree que es vital el acceso al financiamiento?
- 8- ¿Cuenta la empresa con un plan de gestión que le permita contar con toda la información pertinente requerida por parte de los bancos para acceder a los créditos?

9- ¿Qué cree respecto del contexto económico-político actual en relación a las posibilidades de financiamiento para las PyMEs?

Anexo III

Encuesta

Rubro:

Fecha de inicio de actividades:

Cantidad de empleados:

Facturación anual:

1. ¿Accedió o intentó acceder alguna vez a un crédito?

si

no

2. ¿Qué lo motivo a hacerlo? 

expansión

deudas

maquinaria

Otro (especifique)

3. ¿Logró acceder al crédito? 

si

no

4. ¿Cuáles de estas opciones de financiamiento conoce? 

crédito bancario

leasing

SGR

financiamiento directo de proveedores

programas emitidos por el gobierno

Otro (especifique)

5. ¿Conoce los requerimientos para acceder al financiamiento? 

- si
- no

6. ¿Tiene la empresa un plan de gestión interna que le permita recolectar dicha información? 

- si
- no

7. ¿Cómo describe su experiencia en cuanto a financiamiento externo? 

- mala
- buena
- muy buena

8. ¿Qué método de financiación utilizó con más frecuencia? 

- financiación propia
- crédito bancario
- leasing
- SGR
- proveedores
- programas del gobierno

Otro (especifique)

9. ¿Recurrió a un especialista financiero? 

- si
- no

10. ¿en qué etapa del ciclo de vida de la empresa recurrió al financiamiento externo? 

- inicio
- una vez establecida en el mercado
- con amplia trayectoria en el mercado