

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Publico

Trabajo final de grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Los problemas de financiamiento en las pymes en Catamarca 2020”

“Financing problems in SMEs in Catamarca 2020”

Autor: Lencina, Aldo Fabrizio

Legajo: VCPB15241

D.N.I: 35.501.613

Director TFG: Salvia, Nicolás

Argentina, Catamarca, Noviembre 2020

Resumen

El inicio y el mantenimiento de un emprendimiento es un aspecto fundamental para su crecimiento sostenido en el tiempo, sin embargo, en el contexto argentino esta acción se torna dificultosa dadas las circunstancias del sistema financiero y la realidad específica de cada una de las Pymes. Para llevar adelante tal crecimiento las organizaciones pueden optar por financiar sus proyectos empleando diversas fuentes y herramientas de financiamiento. El objetivo de este trabajo se centró en lograr comprender las dificultades ante las que se enfrentan las Pymes de la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca, provincia de Catamarca, Argentina, respecto al acceso al financiamiento como elemento de contribución al crecimiento organizacional. Para ello se desarrolló una investigación de alcance descriptiva y se buscó comprender, a través de entrevistas realizadas a los dueños de las Pymes de la ciudad, aún en actividad, las dificultades presenciadas ante la búsqueda de financiamiento. Los resultados mostraron una falta de información como así también un difícil acceso a los diversos financiamientos.

Palabras clave: Financiamiento; Pyme; Sistema financiero; Fuentes de financiamiento.

Abstract

Starting and maintaining an enterprise is a key aspect for its sustained growth over time, however, in the Argentine context this action becomes difficult given the circumstances of the financial system and the reality specific to each of the SMEs. To carry out such growth, organizations can choose to finance their projects using various sources and financing tools. The objective of this work focused on understanding the difficulties faced by SMEs in the city of San Fernando del Valle de Catamarca, Catamarca province, Argentina, with regard to access to finance as an element of contribution to organizational growth. To this end, descriptive research was carried out and sought to understand, through interviews with the owners of smEs in the city, still active, the difficulties faced in the search for financing. The results showed a lack of information as well as difficult access to the various funding.

Keywords: Financing; SMEs; Financial system; Sources of funding.

Índice

Introducción.....	1
Métodos	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	16
<i>Instrumentos</i>	16
<i>Análisis de datos</i>	17
Resultados.....	18
Discusión	23
Referencias	32
Anexo I: Documento de consentimiento informado.....	34
Anexo II: Entrevistas Entrevista a titulares de Pymes.....	36

Introducción

El sector de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) se ha convertido en un importante centro de atención y debate debido a su paradójica situación: se encuentra al margen de las actividades más dinámicas de la economía, es extremadamente importante en la generación de empleos y por su peso en el producto bruto interno. Este tipo de empresa representa más del 98% del tejido empresarial total en América, mientras que en Europa está por encima del 92%. En países como Chile y Brasil concibe alrededor del 70% de los puestos de trabajos, mientras que en Argentina y Colombia ronda el 80% (Zonalogística, 2017).

Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Puede estar integrada por una o varias personas y su categoría se establece de acuerdo con la actividad declarada, a los montos de las ventas totales anuales o a su cantidad de empleados (Gobierno de Argentina, 2020).

Las Pymes pasaron a ser entendidas como un elemento vital para el desarrollo de los territorios, principalmente después de la crisis de los 70' (Crisis del Petróleo) y, los inconvenientes sufridos por el modelo de gran empresa fordista. Poseen un conjunto de aspectos claves tales como, su carácter familiar, su elevada capacidad para generar empleo, su tamaño, su flexibilidad y el ser fuente de iniciativa empresarial, entre otros, los cuales, resaltan su relevancia a nivel territorial (Bazque y Sotelo, 2014).

El acceso a financiamiento por parte de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Argentina y en América Latina ha sido tema de estudio de prestigiosos analistas durante largo tiempo debido al peso que tienen estas empresas en términos de generación de empleos, distribución del ingreso e impacto en las economías locales, regionales y global.

Ferraro establece que cuando dicho acceso se torna difícil y resulta dependiente de la coyuntura económica y/o de las decisiones políticas de proteger o no al sector, se terminan reforzando las desigualdades en las capacidades productivas de las empresas, creando un círculo que condena a gran parte de las firmas del segmento Pyme a una situación de vulnerabilidad y a un crecimiento global deficiente (2011)

Laitón Ángel y López Lozano (2018) identificaron que en América Latina el 72,4% de los créditos otorgados por los bancos exigen algún tipo de garantía, las pymes

en la mayoría de los casos no cuentan con información financiera proyectada, carecen de hojas de balance general, estado de resultado y estado de costo de producción y venta. Al faltar lo antes mencionado se produce una falta de capital por dificultarse el acceso al financiamiento, lo cual los empresarios emprendedores lo compensan con préstamos solicitados a personas naturales, sin embargo, la cantidad de efectivo necesaria para acelerar los procesos de crecimiento por lo general exceden a esas fuentes personales. Los efectos de la crisis internacional han acentuado los problemas de acceso al crédito en algunos países.

La República Argentina está pasando por un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años, el cual no solo genera dificultades económicas para sus ciudadanos, sino que también afecta a toda su economía. Uno de los sectores más golpeados es el de las pymes (pequeñas y medianas empresas), ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir.

Otro aspecto importante que obstaculiza el desarrollo y crecimiento de las pymes es la planificación estratégica, ya que este tipo de empresa no la realiza de la manera más adecuada, principalmente debido a que sus directivos olvidan utilizar herramientas de análisis financiero. Al respecto Guercio, Vigier, Briozzo y Martínez (2016) describen que en Argentina las pequeñas organizaciones estimulan el crecimiento económico al incrementar la productividad, la competitividad de la economía y generando empleo de alta calidad. La importancia de este tipo de actores radica en que representan uno de los principales canales para llevar el conocimiento hacia productos, procesos y servicios, y finalmente hacia los consumidores a través del mercado. Concretamente el 83% de las empresas financiaron sus necesidades con recursos propios, mientras que el 6,9% recurrió al sector bancario. 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.

En el año 2018 las Pymes industriales que accedieron a financiamiento bancario distinto del descubierto en cuenta corriente y leasing (tipo de crédito de uso poco difundido) fueron el 32%, receptoras de un monto de 4 millones de pesos por empresa (89% de lo solicitado, en promedio). Dicho monto es 1,5 veces superior a lo percibido 5 años atrás, mientras que la inflación durante ese período se cuadruplicó. Asimismo, este monto en dólares fue en 2018 de la mitad que los dólares otorgados en 2013 (cabe destacar

que en tal año se concedió el 87% de lo solicitado, no muy distinta a la proporción estimada para 2018) (Observatorio pyme, 2019).

Adicionalmente, los recursos necesarios para el desarrollo habitual de la actividad provienen (entre un 60 y 70%) de los propios esfuerzos internos de las empresas y sus socios (léase, reinversión de utilidades y aportes de capital). El inconveniente con este tipo de financiamiento se puede abrir en dos componentes: por un lado, si el desempeño de la empresa (y del país) no acompaña, no hay utilidades disponibles para aplicar a la inversión (bienes de capital u otra); por el otro, el financiamiento con recursos propios implica que la evaluación de proyectos (y necesidades) queda únicamente sujeta al criterio de la empresa, no respondiendo necesariamente a eficiencia económica (Observatorio pyme, 2019).

A su vez son, principalmente, un fenómeno localizado en la industria dado que, iniciado el período de post-convertibilidad, se dio suma importancia a la necesidad de impulsar el desarrollo del entramado surtido de Pymes industriales por su gran capacidad para generar puestos de trabajo. Esto se vio reflejado en la aparición de una frondosa batería de instrumentos públicos de promoción productiva y comercial de apoyo a Pequeñas y Medianas empresas manufactureras (Bazque y Sotelo, 2014).

Según investigaciones realizadas por Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni (2016), hay una relación entre el ciclo de vida de las empresas y de sus dueños, con la edad crece la aversión al riesgo y los costos personales de la quiebra, cuestiones que generan un desincentivo al empleo de financiamiento externo. Las pymes deben tratar marcos conceptuales complementarios, en lugar de los mutuamente excluyentes, para brindar a luz sobre las decisiones de estructura de capital. Actualmente el 26% de las pymes industriales tienen proyectos frenados por falta de financiamiento.

En complemento, González (2016) destaca que la variable “Historial crediticio” que también se perfila como un factor que incide negativamente en el acceso al financiamiento para estas organizaciones, y que hace referencia a las operaciones financieras en las que se suele mover una pyme. Estas pequeñas empresas con sus garantías no llegan a cubrir el valor total del monto del préstamo que solicitan, funcionando esto como un gran freno. Los estados contables no suelen reflejar cabalmente sus realidades, con lo cual la evolución de los proyectos se complica para el Departamento de Riesgos de un banco. El análisis de la gestión interna de las pequeñas y medianas

empresas funcionan como barreras de entrada al mercado de créditos, es muy difícil de medir cuánto pesa cada variable de análisis en el camino de la pyme hacia el crédito bancario, pero según González (2016) es determinante y condena a estos organismos al *status quo*.

En relación con el Acceso al Financiamiento a través del sistema bancario, se observa que existe una gran diversidad entre los países. Sin embargo, independientemente del país que se analice, en general las PyME tienen un menor acceso al crédito bancario que las empresas grandes. Para los diferentes tamaños de empresa, Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable, lo cual puede significar una desventaja importante para las empresas del país.

Por su parte Rojas (2017) ratifica que al mercado financiero afectan tanto a la oferta como a la demanda, las principales fallas de la oferta son:

- Asimetrías y costos de información.
- Riesgo moral y costo de agencia.
- Asimetrías en la distribución inicial de riqueza que poseen los participantes en el mercado.

Las principales fallas de la demanda:

- Carencia de conocimientos.
- Selección adversa.
- Carencia de habilidades.

En Argentina, la Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción (SEPYME) es la encargada de promulgar el marco regulatorio de las PyMEs.

Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno los estos sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría (AFIP, 2020) .

Para formar parte de Registro de Empresas MiPyMES se establecen diversas categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa.

Tabla 1

Clasificación de Argentina de micro, pequeñas y medianas empresas trabajadores

Tamaño/sector	Construcción	Servicios	Comercio	Ind. Y Minería	Agro
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana 1	200	165	125	235	50
Mediana2	590	535	345	655	215

Fuente: Elaboración propia con base en la resolución 69/2020 de SECPyME

En 2020, a través de la resolución número 69/2020 de la SEPYME, se establecieron los límites de los montos de facturación anual para cada categoría, según la actividad, tal como se detalla en la tabla II. Para el sector industria y minería, por ejemplo, se considera microempresa a aquella que facture en promedio durante los últimos tres años hasta \$33,92 millones, una pequeña hasta \$243,2 millones, una mediana tramo uno hasta \$1651,75 millones y una mediana tramo dos hasta \$2540,38 millones.

Tabla 2

Clasificación de Argentina de Micro, pequeñas y medianas empresas ingresos anuales

Tamaño/sector	Construcción	Servicios	Comercio	Ind.Minería	Agro
Micro	19,45	9,90	36,32	33,92	17,26
Pequeña	115,37	59,70	247,2	243,2	71,96
Mediana 1	643,71	194,20	1821,76	1651,75	426,72
Mediana2	965,46	705,79	2602,54	2540,38	676,81

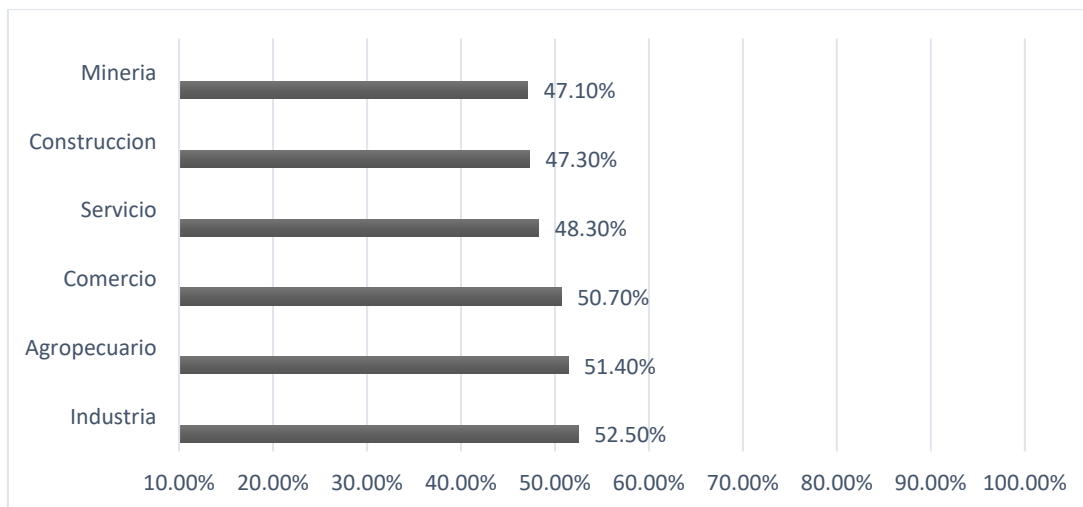
Fuente: Elaboración propia con base en la resolución 69/2020 de SECPyME

Nota: las cifras de facturación son millones de pesos anuales sin IVA

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones. Si después de registrarte cambias tu actividad o se modifican los montos, cuando hagas la recategorización y cargues un nuevo ejercicio fiscal, se te va a asignar una nueva categoría (AFIP, 2020).

En la Argentina, actualmente, hay pymes 1.066.351, de las cuales 534.454 se encuentran registradas (50,1 %). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación:

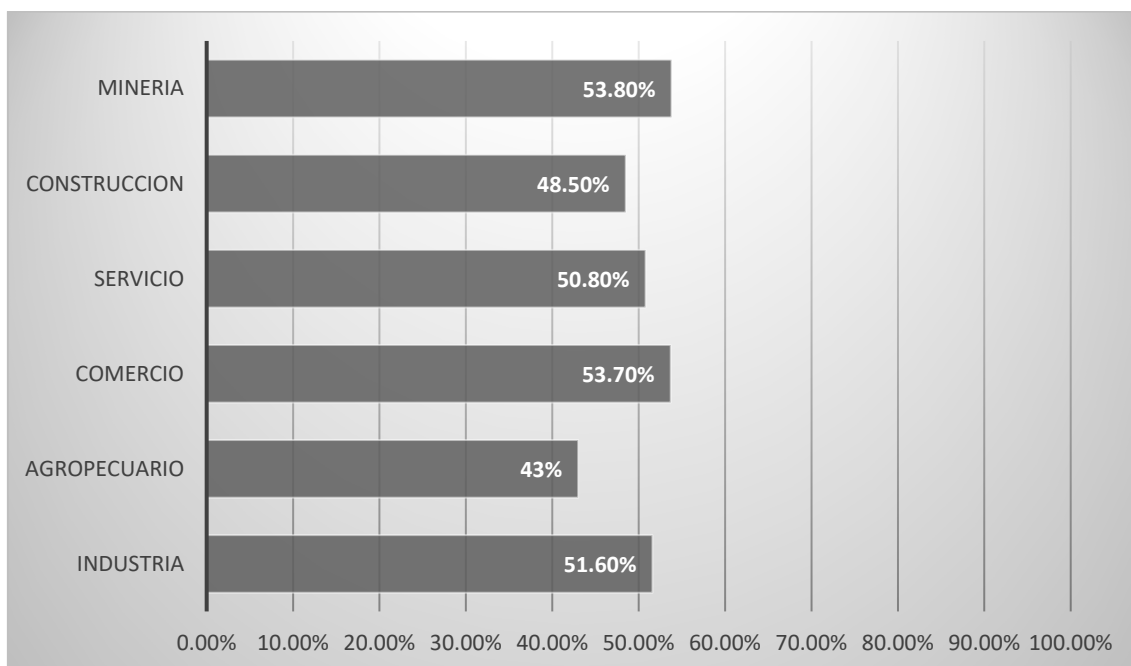
Figura 1: *Empresas Registradas en argentina hasta el 2020*



Fuente: Ministerio de Producción

En tanto a lo que respecta a la provincia de Catamarca hay un total de 3016 pymes de las cuales 1551 (51,4%) se encuentran registradas. En la siguiente figura se muestra las empresas registradas hasta el momento de acuerdo a su clasificación:

Figura 2: *Empresas registradas en Catamarca 2020*



Fuente: (Ministerio de industria, comercio y empleo, 2020)

En la actualidad a las pymes se les dificulta poder lograr su crecimiento o mejorar el rendimiento económico, ya que la inestabilidad del país imposibilita beneficios, préstamos a bajas tasas de intereses. O a veces no suelen estar lo suficientemente informados de los créditos que se otorgan.

La sinergia entre el sector público y el sector privado ha sido fundamental para fomentar el financiamiento a las Pymes. Mediante regulaciones del Banco Central de la República Argentina (BCRA, 2020) se instó a las instituciones financieras a que asignaran parte de sus depósitos hacia el crédito productivo a través de la puesta en marcha de una política pública de gran envergadura como es la Línea de Créditos a la Inversión Productiva (Ministerio de industria, comercio y empleo, 2020).

Asimismo, no debe pasarse por alto, la importancia que han tenido y siguen teniendo los distintos programas del Ministerio de Producción de la Nación destinados a acompañar y fomentar el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas del país. Ahora bien, debe tenerse presente que el problema del acceso al financiamiento por parte de las Pymes continúa sin tener una solución estructural (Gobierno de Argentina, 2020).

Al complejo escenario recesivo que atraviesa la economía y la incertidumbre sobre el resultado final de la renegociación de la deuda pública, se suma inesperadamente el efecto del coronavirus, nuevo factor externo cuyo impacto final sobre el tejido productivo interno se desconoce debido a lo inédito de la situación.

¿Cómo están enfrentando hoy las empresas esta situación? Las empresas y los profesionales independientes están muy activos. Menos del 8% no están tomando medidas. El 92% está tomando varias medidas en función de las características del sector. Por ejemplo, sólo el 24% de las PyME manufactureras y el 23% de las comerciales están organizando actividades de home office, mientras que ese porcentaje sube al 55% entre las PyME de servicios y al 46% de los profesionales independientes (Fundación Observatorio Pymes, 2020).

Por el resto, entre el 6% y 8% de las empresas está agregando más turnos para rotar el personal y otorgando vacaciones anticipadas. Entre el 70% y 80% de las PyME y los profesionales independientes adoptaron ya medidas con protocolo de higiene y la inducción de 4 modificaciones de hábitos sociales. Las PyME industriales están además

muy activas en la capacitación en prevención, ya que tienen menos posibilidad de implementar el *home office* (Fundación Observatorio Pymes, 2020).

Es significativo señalar que existen varias opciones de financiamiento, por ejemplo, el Banco de la Nación Argentina (2020) posee una variedad de créditos para Pymes, los cuales son: descubierto en cuenta corriente, descuento de cheques de pago diferido, comercio exterior, nación exportadora, capital de trabajo e inversiones, línea de créditos a Mi Pymes “Carlos Pellegrini”, evolución agroexportadora, préstamos con caución de certificados de obras públicas, tarjetas corporativas y los proyectos de inversión destinados al uso de fuentes renovables de energía para la producción de energía eléctrica.

El Gobierno de Argentina (2020) rinda préstamos, programas y herramientas para impulsar el crecimiento de las Pymes a través de sus planes fondo semilla, primer crédito Pyme, banca de garantías, innovación digital, bienes de capital, créditos para exportar, potenciar, fondo aceleración, fondo expansión, mujeres que lideran, financiamiento para certificar productos, inversión en energías renovables y el plan renovar equipamiento.

Es así como el gobierno ha impulsado el lanzamiento de nuevos créditos para las Pymes con tasas subsidiadas, dando respuesta a los planteamientos previamente enunciados, en donde entre las mayores ventajas se observa a que se otorgarán \$80.000 millones destinado al capital de trabajo, \$60.000 millones serán ofrecidos a través del sistema financiero y \$20.000 millones mediante el mercado de capitales, todo el proceso será llevado adelante a través del descuento de cheques; en donde se observa un panorama alentador, ya que hace aproximadamente un año y medio que las Pymes argentinas no se financian al 25% anual, y para descontar los cheques en el mercado de capitales actualmente se cobra una tasa del 38% anual (Cronista, 2019).

Monte Bitar resalta que el acceso al financiamiento es una temática central para crear las oportunidades de desarrollo dentro de las empresas catalogadas como Pymes. A su vez se pudo destacar que dicho acceso actualmente se encuentra enfatizado por una baja actividad en las Pymes, producto de las circunstancias macroeconómicas actuales, en donde se observan actualmente nuevas líneas de crédito brindadas por el gobierno para fomentar el aumento de las inversiones de las Pymes que contribuirán a al desarrollo económico del país (2020).

las principales razones por las que las Pymes poseen dificultades para el acceso al financiamiento, vienen aparejadas por fallas estructurales en los sistemas financieros de América Latina, y a su vez por la falta de compromiso asociativo entre empresas para facilitar dicho financiamiento, que las ayudará no sólo a mejorar sus procesos de trabajo sino también para ser más competitivos en sus sectores.

El gobierno nacional (2020) también lanzó una serie de beneficios para afrontar la crisis en medio de la pandemia:

- Programa de emergencia de asistencia al trabajo y a la producción: asignación compensatoria del salario, créditos a tasa 0, créditos convertibles a tasas subsidiarias.
- Créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24%: préstamos con el respaldo de fogar para abonar el salario de la empresa.
- Créditos para capital de trabajo: préstamos destinados a cooperativas y a Mipymes con o sin financiamiento bancario vigente.
- Prorroga de moratoria pyme: plan para cancelar las deudas de monotributistas y mipymes.
- Financiamiento para inversiones: créditos para mipymes destinadas a la actividad manufacturera.

En lo que respecta a la provincia de Catamarca se han tomado varias medidas para evitar que esta crisis afecte mucho más a las pymes. Es por ello que estas son algunas de las herramientas de financiamiento que la provincia de Catamarca lanzó para beneficiar a las pymes.

Tabla 3 *Nuevas líneas de créditos para pymes de Catamarca*

HERRAMIENTAS DE FINANCIAMIENTO COVID-19

	CAPITAL DE TRABAJO	PAGO DE NÓNIMA	EMPRESAS PRODUCTORAS DE INSUMOS SANITARIOS	TELETRABAJO E-COMMERCE
USUARIOS	Micros, Pequeñas y Medianas empresas de todos los sectores productivos	Micros, Pequeñas y Medianas empresas de todos los sectores productivos que no hayan recibido asistencia financiera para este mismo destino	Micros, Pequeñas y Medianas empresas de insumos sanitarios esenciales para atender las demandas en el marco de la pandemia por COVID-19	Micro, Pequeñas y Medianas empresas de todos los sectores productivos que requieran equipamiento para desarrollar o consolidar el teletrabajo como así también el E-Commerce, Alcanza a quienes preste servicios a las MIPymes
DESTINO	Capital de trabajo exclusivamente	Pago de hasta 2 nóminas salariales	Capital de trabajo, Activo fijo	Pre-inversión, Activo fijo
MONTO MÁXIMO	\$2.500.000	\$2.500.000, hasta 2 nóminas salariales	\$2.500.000, para Capital de Trabajo o \$6.000.000 para Activo Fijo	\$2.500.000
TASA	Tasa CFI (ver referencia)	Tasa CFI (ver referencia)	Bonificada en un 100%	Tasa CFI (ver referencia)
PLAZO MÁXIMO	24 meses con hasta 6 meses de gracia incluido para el pago del Capital (12 meses para Turismo)	12 meses con hasta 6 meses de gracia incluido para el pago del Capital	36 meses con hasta 6 meses de gracia incluido	48 meses con hasta 6 meses de gracia incluido para el pago del Capital
GARANTÍAS	Hasta \$400.000 a sola firma, más de ese monto se debe presentar una Garantía Real	Hasta \$400.000 a sola firma, más de ese monto se debe presentar una Garantía Real	Hasta \$400.000 a sola firma, más de ese monto se debe presentar una Garantía Real	Hasta \$400.000 a sola firma, más de ese monto se debe presentar una Garantía Real

Fuente: Ministerio de industria, comercio y empleo (2020)

También se encuentra el Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC) en su modalidad de Transformación digital, que cuenta con un monto total de 60 millones de pesos y prevé Aportes No Reembolsables de hasta \$600.000. Apunta a financiar servicios de asistencia técnica que ayuden a implementar proyectos que impliquen una transformación digital de la MIPyME (Gobierno de Catamarca, 2020).

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables.

Contablemente, estos recursos se ubicarán en el pasivo, en el cual se encuentran las obligaciones de la empresa tales como préstamos, créditos, proveedores, etc. y, en el patrimonio neto, se ubicarán los recursos propios de la empresa tales como aportes, resultados no distribuidos, etc.

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según distintos criterios:

1. Según su propiedad

- Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa.
- Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa y generan deudas.

2. Según su vencimiento

- A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.
- A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.

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

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

3. Según su procedencia

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

- resultados no distribuidos;
- aportes de los socios;
- reservas.

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

- Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.

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

- Factoring: hay contrato de factoring cuando una de las partes, denominada factor, “se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos.

- Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (Art. 1409).

- Confirming: también conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.

- Crowdfunding: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse internet como plataforma.

Podemos entonces resaltar que uno de los atributos principales de esta nueva modalidad es que las personas que antes no podían tener acceso a grandes préstamos para llevar a cabo sus grandes proyectos hoy en día tienen la oportunidad de acudir a esta vía para lograr sus objetivos. Aunque en la actualidad no sólo los pequeños emprendedores están utilizando esta revolucionaria vía de financiación. En un reciente artículo publicado por Johnson (2014) ella explica lo siguiente: “El Crowdfunding, antes visto como una forma novedosa que tenían las start-ups para juntar apoyo para dudosos proyectos, hoy es un método muy aceptado para asegurarse fondos. No solo empresas desconocidas están recurriendo a sitios como Kickstarter, Indiegogo y Quirky para asegurar algo de capital, sino que productores ya establecidos los utilizan para probar las aguas a la hora de lanzar nuevos productos y analizar la respuesta de los consumidores.”

- Financiamiento público: recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

Otra fuente de financiamiento, para las pequeñas y medianas empresas, son los préstamos bancarios. Block y Hirt (2001) aseguran que, los bancos pueden suministrar fondos para financiar expansión de la línea de un producto, crecimiento a largo plazo y necesidades estacionales. La institución bancaria prefiere un préstamo auto-liquidable: en el que, el uso de los fondos asegura un pago automático

Las fuentes de financiamiento que pueden utilizar las empresas pueden provenir del capital propio y de deuda. El capital propio a su vez puede provenir de fuentes internas o de fuentes externas, y la deuda, de diferentes fuentes externas. El financiamiento interno o autofinanciamiento de la empresa, se genera por el funcionamiento del negocio: la empresa para financiarse puede optar por la retención de beneficios o reinversión de las utilidades.

Entre las fuentes externas se encuentran las de capital propio y las de deuda. Las primeras se definen como los aportes de los propietarios o de los socios, la emisión de acciones, los capitales de riesgo e inversores ángeles que, en muchos casos, son aportes que se generan en las primeras etapas de desarrollo de las empresas.

En la siguiente tabla (tabla 4) se puede observar las diferentes fuentes de financiamiento como las alternativas de financiamiento que las pequeñas y medianas empresas pueden utilizar.

Tabla 4: *Fuentes de financiamiento*

Fuentes de financiamiento	Alternativas de financiamiento
Banca Privada	Préstamos prendarios
	prestamos avalados por la SGR
	Descuento en documentos
	Créditos a largo plazo en pesos
	Descubierto en cuenta corriente
	Descuento de cheques
Banca Publica	Descubierto en cuenta corriente
	Descuento de cheques
	Capital de trabajo para inversiones
	línea de crédito especial MiPyme
	Préstamo con caución
Planes gubernamentales	Primer crédito pyme
	Banca de garantías
	Innovación digital
	Bienes de capital
	Fondo de expansión
	Fondo de aceleración
Mercado de capitales	Plazo fijo
	Pase bursátil
	Opciones
	Cauciones bursátiles
	Prestamos de valores
	Títulos públicos
	Obligaciones negociables
	Acciones

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento realizado.

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

En cuanto a las fuentes externas de deuda, pueden ser de origen financiero, como los préstamos de los bancos o prestamos de instituciones no financieras, giro en descubierto, adelantos financieros; o de origen operativo, como créditos comerciales o financiamiento de proveedores. También se incluyen dentro de las fuentes externas los préstamos de otros individuos, préstamos de familiares o de otras empresas. Las fuentes con las cuales las empresas deciden o pueden financiarse, dependen de la estructura de capital y/o de la estructura financiera que posean.

¿Cuáles son los principales desafíos que atraviesan hoy las pymes? ¿Cuáles serán sus acciones para afrontar desafíos en lo que resta del año y el 2020? ¿Cuáles son los principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros?

El acceso al financiamiento constituye frecuentemente un problema difícil de superar para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs). El racionamiento del crédito, la tendencia a la concentración de éste hacia las grandes empresas, el requerimiento de garantías, y tasas de interés superiores a las que se enfrentan las empresas de mayor tamaño, son algunos de los problemas que encuentran las PyMEs al solicitar financiamiento externo. La principal causa de dichas dificultades se halla en la presencia de asimetrías de información en los mercados financieros, lo cual genera problemas de riesgo moral y selección adversa.

El objetivo general se basa en analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes en el contexto económico durante el 2020 en Catamarca.

Los objetivos específicos se basan en identificar las fuentes de financiamientos a las que pueden acceder las pymes, analizar los beneficios a los que pueden acceder las pymes en este contexto económico y observar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento para pymes de Catamarca.

Métodos

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

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

Diseño

Bernal conceptualiza que el diseño está determinado por el tipo de investigación que se va a realizar y la hipótesis que se va a probar durante el desarrollo de la investigación (2006)

El alcance de la investigación fue de tipo descriptiva, ya que se intentaron determinar las causas de un fenómeno específico, en este caso, si la falta de financiamiento para Pymes en San Fernando del Valle de Catamarca fue importante para su supervivencia. Se ejecutaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para obtener una visión más amplia de la problemática planteada.

El enfoque fue cualitativo, ya que utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación (Sampieri, 2014).

A través de hechos y experiencias empíricas se buscó establecer si la falta de financiamiento afecta el desarrollo de las Pymes en San Fernando del Valle de Catamarca.

En este trabajo no se busca una hipótesis, sino que se va generando durante el proceso y se perfecciona conforme se recaban más datos, es decir que son el resultado del estudio.

El diseño de la investigación fue no experimental del tipo transversal, ya que no hubo manipulación intencional de los datos dado que los mismos ya ocurrieron. Solo se observaron los fenómenos tal como sucedieron en su contexto, para luego analizarlos y

arribar si es necesario el financiamiento en las Pymes en San Fernando del Valle de Catamarca.

Participantes

Los participantes de la siguiente investigación poseen el carácter de directivos de las diferentes Pymes de la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca, que se encuentran desarrollándose desde diferentes etapas de crecimiento, en donde se utilizó un criterio muestral no probabilístico por cuotas, es decir que para la identificación y selección de las organizaciones seleccionadas, éstas debieron cumplir con ciertos requisitos necesarios para ser catalogadas como muestra de la presente investigación. Se eligió pymes de diferentes sectores, diferentes tamaños como así también se busco pymes con poca trayectoria y otras con muchos años.

Específicamente se profundizó en cinco pymes de diferentes sectores que se encuentran actualmente desarrollando sus actividades en la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca.

El abordaje se realizó a través de la indagación en torno a las diferentes alternativas y métodos utilizados para realizar un acceso al financiamiento estratégico que ayudara a impulsar su crecimiento dentro de sus industrias respectivas.

Instrumentos

Para Sabino (2000), los instrumentos de la investigación son los recursos de que puede valerse el investigador para acercarse a los problemas y fenómenos, y extraer de ellos la información: formularios de papel, aparatos mecánicos y electrónicos que se utilizan para recoger datos o información, sobre un problema o fenómeno determinado.

La técnica de relevamiento utilizada fue la entrevista en profundidad, realizada a Pymes de la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca, en donde se indagó sobre las temáticas alusivas a las herramientas y métodos utilizados para el acceso al financiamiento. Dicho instrumento sirvió para contextualizar los sectores en los cuales dichas organizaciones se desenvuelven y también para realizar las diferentes comparativas en torno a la etapa de desarrollo en las cuales éstas se encuentran.

Las entrevistas fueron realizadas mediante google formularios ya que es una buena herramienta de trabajo y posee muchos gráficos y tablas para analizar.

Además, para llegar a un relevamiento más breve y estipulando la normativa de las entrevistas se les brindó a los miembros de estas organizaciones, es decir a los entrevistados, un consentimiento informado, en donde se detallan los objetivos de dicha investigación y los fines que tendrá la misma, para que de esta forma el proceso sea formalmente presentado y la información pueda ser publicada en el presente trabajo.

Análisis de datos

En el proceso de análisis de datos trata de la recolección de información sobre las variables seleccionadas como requisitos de datos. El énfasis está en garantizar la recolección exacta y honesta de datos.

El análisis asegura que los datos recogidos sean precisos de tal manera que las decisiones relacionadas sean válidas.

Una vez que se obtenga la información y los datos necesarios para llevar adelante la investigación se procederá a analizarlos de acuerdo con la guía de pautas previamente descrita, en donde se realiza una descripción cualitativa de los hechos. Es así como la presente investigación adquiere un papel explicativo, ya que la información utilizada proviene de fuentes primarias, es decir de las entrevistas realizadas a los directivos de las Pymes para poder explicar la situación de acceso al financiamiento y como es su situación actual.

De esta manera con la elaboración de las entrevistas realizadas a las diferentes pymes, se puede observar el carácter cualitativo con el que cuenta dicha investigación, ya que se toman los datos de primera mano en relación con las distintas respuestas y descripciones que establecieron dichos directivos de las empresas, en relación a la temática escogida, es decir al acceso al financiamiento, y sus respectivas inferencias en torno a las distintas metodologías, herramientas de gestión y dificultades ante las que se presentaron.

La información recolectada fue comparada mediante el aplicativo Google formularios donde se coloca las respuestas obtenidas por cada entrevista y de este modo realiza tablas y gráficos para cada pregunta realizada a los directivos de cada una de las organizaciones. Las gráficas y tablas agregadas a este trabajo fueron realizadas previamente en Excel.

Resultados

A modo introductorio se hace una aproximación a las diferentes organizaciones participantes de las entrevistas para llevar adelante la investigación, destacando atributos tales como el sector o rubro al cual pertenecen, cantidad de empleados dentro de su nómina, sus años de existencia, y el nivel de ventas que poseen; tales datos se pueden encontrar en la tabla 1 Resumen de las empresas.

Tabla 1
Resumen de las empresas

	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3	Entrevistado 4	Entrevistado 5
Nivel de ventas	\$250.000	\$300.000	\$600.000	\$900.000	\$1.500.000
Trayectoria	25	7	12	10	6
Cantidad de empleados	5	7	7	9	15
Sector	Comercio	Comercio	Construcción	Agro	Servicios
Rubro	Poli rubro	Indumentaria	Venta de materiales	Criadero bovino y porcino	clínica

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento realizado.

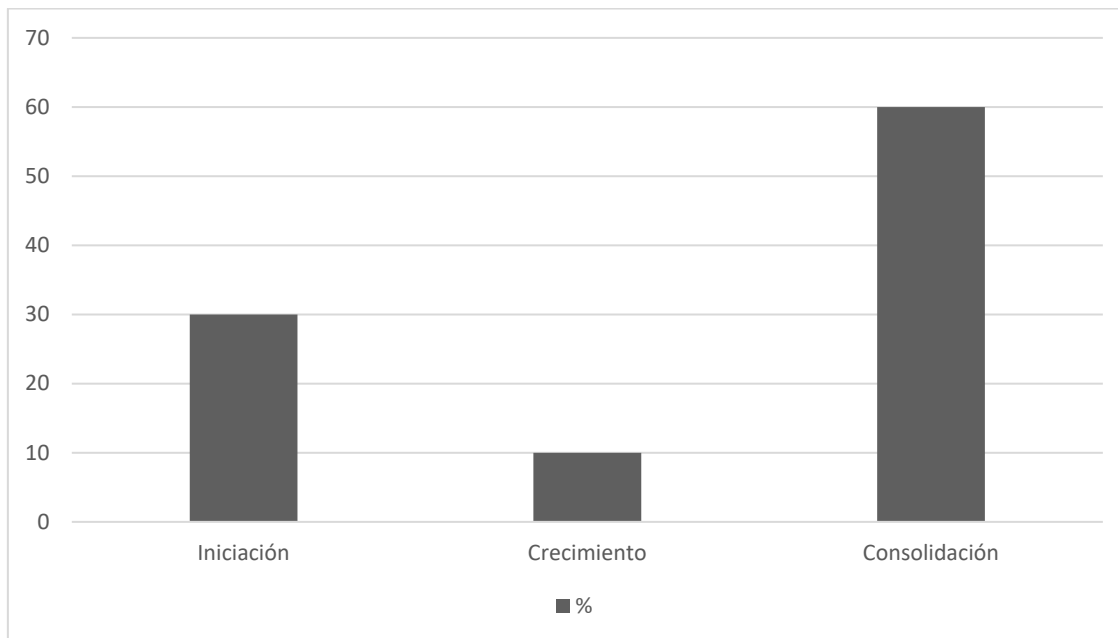
Al momento de consultar a los participantes si conocen sobre los financiamientos de las pymes, la respuesta fue más que contundente ya que la totalidad coincide en que saben de la existencia de los mismos. Diferente fue el caso cuando se les pregunto si actualmente usan algún tipo de financiamientos ya que solo 1 afirma que utiliza los mismos (participante 4).

Se advierte que al momento de indagar a los emprendedores respecto a la importancia de la inversión en las etapas de desarrollo del emprendimiento, la mayoría coincide de una u otra manera en que en la instancia de iniciación es cuando más respaldo se necesita, en algunos casos se refirieron a un respaldo de confianza y en otros directamente a un respaldo económico, en este sentido se puede observar que los emprendedores no terminan de reconocer cuales son las etapas subsiguientes en el ciclo de vida, pero si saben que en el inicio y en la instancia de consolidación necesitan dar el salto, y que es un riesgo que deben experimentar.

Uno de los casos puntuales describe que fue clave poder invertir, incluso animarse a generar una inversión determinante para consolidarse, mientras que otros refirieron a

que buscando alguien de confianza que pudiera solventarlos puede ser el paso clave para empezar a consolidarse.

Figura 1: Importancia del financiamiento.



Fuente: elaboración propia en base al relevamiento realizado.

Todos los entrevistados solicitaron prestaciones bancarias en algún momento de su vida comercial pensando en proyectos a largo plazo, pero lo terminaron utilizando para cubrir problemas emergentes, excepto el participante 4, que el primer crédito obtenido lo utilizó para lograr un crecimiento futuro, consiguiendo agrandar su establecimiento. Cuando obtuvo el segundo, lo utilizó para cubrir las cuentas corrientes ya que contaba con problemas de comercialización y no era suficiente con las ventas realizadas.

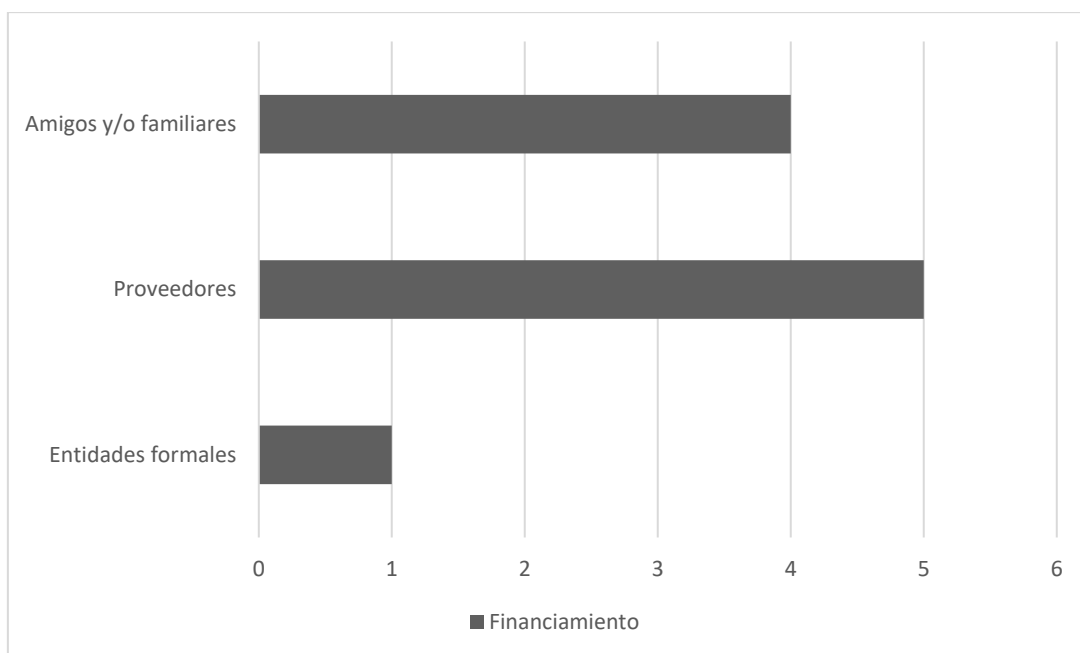
Los participantes coincidieron en que en algún momento de su vida tomaron financiamiento a través de créditos a proveedores para poder solventar las demandas exigidas, también se manejaban con descuentos de cheques cuando la tasa de interés no era tan alta. Aplicaron este último financiamiento para comprar insumos, maquinarias, rodados, muebles y útiles e instalaciones.

Los encuestados concuerdan en que a la hora de acceder a un financiamiento es muy complejo y a causa de eso muchos directamente no intentan en presentar todos los requisitos necesarios para el mismo. En lo que respecta a la ayuda externa, 4 de los 5 participantes buscaron ayuda de un contador para poder solicitar un financiamiento, el participante 1 no necesito ayuda externa ya que el mismo busco y trato de tener todos los requisitos que necesita.

Ahora bien, al momento de preguntar acerca de la frecuencia de búsqueda de financiamiento, los entrevistados confundían el concepto de acceso a fuentes de financiamiento con la idea de financiación. Aquí muchos describieron directamente su vinculación con proveedores para lograr financiación en el tiempo, articulando la idea por ejemplo de la mercadería entregada y las formas de pago. Como así también describieron la financiación de amigos y/o familiares.

Este es un claro ejemplo de la falencia conceptual-técnica que estos emprendedores de la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca tienen y arrojan al respecto. Este es un punto que fue detectado anteriormente cuando se hacía alusión a las fuentes de financiamiento y a las técnicas y herramientas empleadas para lograr el acceso a este ámbito. Pues bien, en esta nueva pregunta se detecta esta disonancia conceptual y el desconocimiento que los lleva entonces a encontrarse situados en un ámbito que no manejan y menos aún gestionan, salvo por algunas circunstancias en las que si se enfocan en torno a lo que atañe a entidades financieras.

Figura 2: Financiamientos utilizados por las pymes.



Fuente: elaboración propia en base al relevamiento realizado.

Cabe aclarar que en el gráfico anterior (figura 2) los participantes podían elegir más de una opción. De esta manera todos coincidieron en que la fuente de financiación más elegida era de los proveedores y la de amigos o familiares. Un solo participante respondió que a pesar de utilizar financiamiento con los proveedores también lo hace en entidades formales (participante 4).

También se observa que esta variable alusiva al tiempo y frecuencia de búsqueda de financiamiento permite entender una realidad en la que los emprendedores conceptualizan al financiamiento, como bien se decía respecto al hecho de la financiación. Muchos de estos entrevistados dejaron entrever que trabajan pidiendo mayores oportunidades de financiación cuando se encuentran muy escuetos en relación a los ingresos de su negocio.

Desde sus propias vivencias y experiencias narran que salir a contactarse con fuentes formales, como por ejemplo un banco, les requiere una posición de mayor trámite y requerimientos legales, con una preparación que implica costos para sus asesores, como también la presentación de requisitos, trámites, balances aprobados por la empresa, liquidez de la misma, no tan solo el proceso conlleva un costo económico sino que lleva bastante tiempo en hacer todo ese “papelerío” por esa razón no solicitan financiamiento en el banco.

Los 5 participantes coincidieron en la respuesta en donde ninguno de los encuestados tiene alguna estrategia de financiamiento y considera que el Estado debe poner más énfasis en las pymes ya que consideran que es un eslabón importante en la economía argentina.

Otra repuestas en donde coinciden los 5 participantes es al responder que creen que el Estado debe poner mayor énfasis en su actividad como así también desarrollar mejores políticas al respecto ya que consideran que los beneficios anteriormente mencionados no son suficientes para llevar a cabo dicha actividad, ni hablar a la hora de querer progresar, invertir en la empresa.

En síntesis, era de esperarse encontrar respuestas que evidenciaran dificultades técnicas al momento de preguntarles acerca de las restricciones que consideran y que experimentaron en algún momento al vincularse con alguna entidad o fuente formal de financiamiento. En algunos casos las respuestas siguen este sentido del desconocimiento, donde por ejemplo refieren a que en ninguna instancia experimentaron dificultad ya que no salieron a la búsqueda y principalmente el contacto con entidades financieras. En otros, la alusión se asocia directamente a las tasas de interés y al resquemor que esto les genera, y como tal los males predisponen a planificar y programar un pedido de préstamo que pueda ser alineado a todo un trabajo de desarrollo estratégico. En ese mismo sentido las dificultades descriptas se asientan sobre el tecnicismo y el “papelerío” como ellos bien

describen, pudiendo entender que no se encuentran preparados y son reacios a trabajar en este tipo de gestiones.

Es por ello que el análisis que se viene realizando debe ser entendido en el marco de esta ciudad, que como atañe a su contexto termina siendo un factor determinante que evidencia la falta de costumbre y la ausencia de prerrogativas técnicas alusivas a trabajar la programación del acceso al financiamiento principalmente una vinculación a fuentes formales, y no, así como lo evidencian fuentes informales y hasta inclusive la confusión entre el concepto de financiación y fuentes de financiamiento.

Además de los factores mencionados que influyen sobre el acceso al financiamiento de los emprendedores de San Fernando del Valle de Catamarca, se puede hacer una comparación con aquellos aspectos que tienen en cuenta la mayoría de las pymes que buscan crecer en el contexto económico actual. En este sentido se toma un estudio realizado por la consultora PWC (2019) en donde se pudo observar que los principales problemas para acceder al financiamiento formal son las elevadas tasas de interés, la complejidad en el armado y la evolución de los tramites, el desinterés por parte de las entidades financieras para fomentar los proyectos de emprendedores, y a su vez las garantías necesarias para acceder.

De lo presentado se pueden observar ciertas coincidencias con los datos relevados durante la investigación, en donde se aprecia que la mayoría de las Pymes se enfrentan con una situación compleja dentro de la coyuntura actual de la Argentina, en donde las entidades financieras exponen requisitos poco alcanzables por las empresas aumentando así las barreras para acceder al financiamiento.

En este sentido se retoma lo expuesto en apartados anteriores respecto a que las Pymes prefieren hacer uso del autofinanciamiento dado a que no logran acceder al mercado financiero, principalmente debido a las altas tasas de interés solicitadas por las entidades financieras, a la falta de preparación por la alta informalidad y conocimiento respecto a cómo acceder al financiamiento y a la situación de incertidumbre generalizada en el país.

Además, en el informe se plantea que será fundamental para las pymes el impulso de nuevas leyes para ayudarles a disminuir la presión tributaria y el acceso a distintas fuentes de financiamiento con el fin de lograr las expectativas para fines de años y los próximos años.

Discusión

Respecto a la fuente de financiamiento utilizada por los emprendedores, en la totalidad de sus respuestas describieron a la fuente directa, es decir al autofinanciamiento o a los allegados, como familiares y amigos. Tal vez en estos casos se puede considerar que el desenvolvimiento para el acceso al financiamiento este dado por el acceso que ellos creen poder tener en forma concreta e inmediata sobre estos actores, sin embargo, trasciende hacia otra explicación. En muchas de sus enunciaciones se aprecia el desconocimiento y la confusión sobre lo que amerita el concepto de la fuente de financiamiento. En varios casos estos emprendedores de la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca consideran y conceptualizan que la fuente de financiamiento es la propia generación de capital que van efectivizando con el mero hecho de la comercialización de sus servicios. En este punto se observa entonces esta confusión y una mala interpretación de lo que aplica a la fuente de financiamiento.

Aquí entonces puede advertirse la falta de preparación, formación y la idea referida al endeudamiento. Si desde un principio el financiamiento no es entendido desde el concepto estratégico que este aplica, mucho más será la confusión respecto a la idea de la deuda como parte de un factor en la programación para el acceso al financiamiento.

Es importante mencionar que se considera una falta de conocimiento en torno a la idea del financiamiento debido a que existen en el mercado diversas fuentes para financiarse, siendo estas no solo el autofinanciamiento, sino también las fuentes de bancos públicos, privados, programas estatales, y en última instancia el mercado de capitales, tal como puede apreciarse en la siguiente tabla en donde se exponen las principales fuentes de financiamiento que pueden ser adquiridas en el mercado actual.

Un aspecto para tener en cuenta es que la mayoría de las Pymes entrevistadas cuentan con un alto grado de informalidad, por lo que el acceso a ciertas fuentes de financiamiento se verá difícilmente alcanzables dado a que las entidades financieras requieren la presentación de información contable formal, por lo que dichas Pymes serán reflejadas ciertas barreras a la hora de aplicar para tales fuentes formales de financiación.

Este aspecto es a lo que apuntaban Briozzo et al. (2016) dado en la medida en que transcurre el tiempo y el ciclo de vida de las empresas los niveles de riesgos deberían disminuir y por ende el costo de acceder a un financiamiento debería seguir la misma línea. Sin embargo, los autores plantean que uno de los aspectos que obstaculizan el

acceso a las pymes es el verdadero conocimiento de los conceptos más fundamentales relacionados al financiamiento, lo que se desencadena en el olvido para la utilización de instrumentos y herramientas que les permitan así a las organizaciones acceder a dicho financiamiento e impulsar su crecimiento.

Es importante aclarar que en muchos casos ciertos emprendedores consideran que además de que es importante financiarse en las primeras etapas también lo plantean como fundamental para poder consolidarse en su mercado, es decir aquellas empresas que se encuentran en etapas de desarrollo o de crecimiento, pero que pese a que conocen y que saben de qué es necesario el acceso al financiamiento para promover y potenciar a dichas empresas no hacen la búsqueda de financiamiento.

Esto que se viene planteando tiene que ver principalmente con la informalidad generalizada en todos los emprendimientos, en relación con las técnicas y herramientas que utilizan para acceder al financiamiento. Continuando con esta idea los emprendedores comprenden y utilizan primariamente aquellas técnicas de fuente directa, relacionadas principalmente al autofinanciamiento o al financiamiento a través de allegados (familia, amigos, socios, entre otros). Por otro lado, una gran parte de los emprendedores entrevistados clasificaban a la financiación propia como aquella que les permite financiar el desarrollo de sus empresas para lograr esa consolidación mediante los bienes que son generados por la mera comercialización de los productos.

Aquí puede entonces discutirse la relación que existe entre la falta de conocimiento, capacitación y estimulaciones por parte de los emprendedores para solicitar financiamiento, en donde, y como se verá más adelante, la suma de procesos engorrosos hace que las empresas decaigan sobre el financiamiento con los actores de su cadena de valor, como lo son sus proveedores o clientes, dada la imposibilidad de financiarse externamente.

Con estas consideraciones planteadas se puede decir entonces que se observa un alto grado de desconocimiento en relación a las distintas fuentes de financiamiento y también a la interpretación e identificación de la etapa en la cual se encuentra cada una de las pymes, y esto generara un proceso negativo para el acceso al financiamiento, ya que de no conocer las diferentes herramientas o fuentes y los mejores momentos para acceder a dicho financiamiento generara entonces problemáticas para eficientizar y materializar la consolidación en sus mercados.

En cuanto al segundo objetivo en donde se buscó indagar respecto a las herramientas utilizadas para acceder al financiamiento se pudo arribar a la conclusión de que los emprendedores entrevistados no llevan adelante metodologías precisas para realizar la búsqueda de las fuentes de financiamiento, sino que el proceso lo realizan desde la inercia o la informalidad, aspecto que se ha denotado como una de las principales razones que impone barreras a las empresas para el acceso al financiamiento.

En este sentido se puede atribuir dicha ausencia profesional en el uso de herramientas y metodologías precisas dado a que los emprendedores no cuentan con un grado de conocimiento respecto a los conceptos que aluden a la financiación, generando de esta forma inconsistencias en la manera en la que llevan adelante el proceso de búsqueda y selección de fuentes.

En relación con lo expuesto, una gran parte de los entrevistados considera sustancial utilizar a la fuente de financiamiento para aquellos estadios en los que el negocio no arroja resultados económicos positivos, lo cual hace incluso más difícil llegar a las distintas fuentes de financiamiento formales. Además, que en estos casos utilizan a sus propios proveedores como una fuente de financiación, cuando justamente no es el caso dado a como se explicó previamente a que existe una carencia en el entendimiento de dichos conceptos.

De esta forma se puede apreciar que la falta de conocimiento y del uso de herramientas e instrumentos que no saben gestionar hace que las empresas pierdan interés para acceder a dichas fuentes, sumados a los impedimentos en función de las complicaciones que se les presentan a la hora de solicitar el acceso a un crédito. Por otro lado, se hace entonces sustancial que exista un ente u organización que les ayude a los emprendedores a distinguir aquellas facetas en las cuales estos se encuentran, y cuáles son las fuentes de financiamiento más comunes para lograr acceder, lo cual les permitirá no solo afianzarse mejor en el mercado, sino también poder comenzar a comprender las diferentes herramientas y la gestión propia de su negocio para potenciar así su crecimiento.

Aquí como lo plantean Morini, Marrero y Solari (2015) las principales cuestiones referidas a la imposibilidad para acceder al financiamiento externo está caracterizada por la falta de eficiencia del propio sistema financiero, ya que el mismo presenta para los diferentes programas de financiamiento de pymes la presentación de información

asimétrica, en donde no se deja en claro los requisitos que deben cumplirse para acceder al financiamiento, como también la información que es presentada por la empresa al momento de solicitar un crédito externo. En este sentido también Latón Ángel y López Lozano (2018) expresan la dificultad existente entre el sistema financiero y los emprendedores, quienes recaen en el uso del autofinanciamiento como medida para compensar la falta de financiamiento externo, es así entonces que se denota sustancial la elaboración de procesos que logren integrar verdaderamente a las pymes en el logro de sus objetivos de financiamiento, para que de esta forma el sistema financiero se presente como un recurso estratégicos para las organizaciones y no como un traba para el crecimiento y la expansión de dichas pymes.

En lo que respecta a las necesidades de financiamiento de los emprendedores se puede decir en líneas generales que el factor predominante en todos los resultados de las entrevistas fue la existencia de una disonancia conceptual entre lo que entienden, los emprendedores, por acceso a fuentes de financiamiento con la idea de la financiación. En este sentido se retoma y se amplía lo expuesto en los primeros apartados de la discusión cuando se enfatizó acerca de la falta de conocimiento por parte de los emprendedores en cuestiones técnicas, y en el uso de las herramientas para acceder a las distintas fuentes de financiación.

Puntualmente las organizaciones le confieren una importancia al financiamiento principalmente cuando se encuentran en situaciones complejas o por una reducción en los niveles de ingresos esperados, y es en dichos momentos en donde las pymes ven la necesidad y el requerimiento de acceder a dichas fuentes. Sin embargo, esta confusión respecto a los conceptos que aluden al financiamiento, y precisamente al financiamiento externo, hacen que los empresarios transiten sobre un ámbito que no es de fácil manejo, y que tampoco saben gestionar de manera eficiente, cayendo en errores en cuanto a las fuentes de financiamiento que buscan.

Nuevamente surge la idea por parte de los emprendedores de financiarse, según lo que ellos consideran como una fuente externa a través de proveedores o clientes, y aquí se puede enfatizar aún más la principal carencia que fue previamente mencionada que tiene que ver con la falta de conocimiento técnico de dichas temáticas.

Aquí se toma colación respecto a lo planeado por Morini, Marrero y Solari (2015) quienes evidencian que estas circunstancias no se ven desarrolladas en el contexto de los

países desarrollados, sin embargo, plantea que las pymes latinoamericanas presentan dificultades para acceder al financiamiento, principalmente debido a las estructuras económicas que estas empresas presentan, y a la falta de conocimiento respecto a las diferentes herramientas y modalidades para hacer uso del crédito. Es en este sentido que puede coincidir lo expresado por los autores en relación con los resultados obtenidos, además de que no es únicamente la realidad de los demandantes del crédito lo que genera dificultades para su acceso, sino también a las fallas que caracterizan al propio sistema financiero, el cual promueve el otorgamiento de créditos a organizaciones que se encuentren ya establecidas y consolidadas en su sector competitivo.

En complemento a lo discutido anteriormente, y relacionando los resultados obtenidos en base a los tres objetivos de esta investigación puede decirse que las pymes se encuentran en una situación de desventaja frente al sistema financiero actual, quienes exigen una gran cuantía de requisitos para acceder a sus diferentes programas de financiamiento, aspecto que no es manejado por las empresas, lo cual recae en una falta de interés para con las fuentes formales y obstruyendo así el crecimiento de las pymes a través de fuentes externas de financiación (González, 2016).

La interpretación a la que se llegó en base a los resultados que se obtuvieron de las entrevistas realizadas pertenece a un determinado conjunto de fortalezas y limitaciones que me encontré al entrevistar las mismas. Respecto a las fortalezas de la investigación se considera en primer lugar la puesta en contacto de primera mano con las organizaciones, en donde se logró apreciar el grado de importancia que posee el acceso al financiamiento para ayudar al crecimiento de las Pymes, sobre todo en el contexto actual del país. Tal como se ha considerado en el trabajo las Pymes representan prácticamente la totalidad de empresas del país, generando aportes significativos para el crecimiento económico del país, en donde se aprecia que el número de Pymes asciende a 1.066.351, de las cuales 534.454 se encuentran registradas, observando en este caso que los patrones de informalidad no sólo se evidenciaron en los resultados sino también en los antecedentes consultados. Es más, en la provincia de Catamarca existe un total de 3016 pymes de las cuales solo se encuentran registradas 1551 (51,4%).

De esta forma dados los aspectos de informalidad las Pymes han presenciado una serie de barreras para acceder al financiamiento, mayoritariamente referidas a la hora de

solicitar una línea de financiamiento, reflejado en el historial crediticio de las empresas, incidiendo de manera negativa en cuanto al acceso al financiamiento.

La variable “Historial Crediticio” hace referencia a la paleta de operaciones financieras en las que se suele mover una empresa Pyme. Las Pymes argentinas suelen ser conservadoras a la hora de decidir qué instrumentos financieros utilizar cuando tienen necesidades para: cubrir desfasajes transitorios de caja; desenvolver con normalidad su actividad o dar cobertura a sus flujos de negocios estacionales; para aumentar el capital de trabajo; para adquirir equipamientos más moderno y nuevas tecnologías; para invertir en nuevos proyectos; para invertir en la ampliación de sus instalaciones; o para mejorar sus condiciones de competitividad y posicionamiento en el mercado así como para generar nuevos puestos de trabajo.

En este sentido se lograron observar dos ejes principales, por un lado, el alto nivel de informalidad presentado por las Pymes y en contraposición las trabas del sistema financiera, en donde se solicitan requisitos que difícilmente sean alcanzables por las empresas, es decir que se crea una reacción en cadena en cuanto a las deficiencias observadas en el mercado financiero Pyme.

Dentro de las limitaciones se puede decir que un aspecto sustancial fue la disponibilidad del tiempo con el que se contó para llevar adelante la investigación. Dadas esta razón se tomó a una muestra pequeña, es decir que la misma carece de representatividad general en torno a la temática escogida para el análisis. Otra limitación La información que se obtuvo sobre las Pymes de San Fernando del Valle de Catamarca fue de calidad dada al conocimiento previo de sus directivos y por estas razones se pudo llegar fácilmente a los mismos. Sin embargo, dada la limitación del tiempo, las entrevistas fueron acotadas, creando de esta manera la posibilidad de inferir en supuestos respecto al acceso al financiamiento de dichas Pymes.

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

Para concluir con las limitaciones encontradas, más de un entrevistado nombro el contexto socioeconómico que hoy en día está atravesando el país, esto produce un

aumento de la dificultad a los socios, dueños y/o gerentes de las mismas a la hora de querer acceder al financiamiento adecuado, lo cual produce un entendimiento que no es el correcto respecto del acceso a la financiación como, por ejemplo, el hecho de confundir fuentes financieras. En este caso la limitación es hacer llegar el mensaje de ciertas fuentes que se consideran financieras a las determinadas pymes entrevistadas, que se hace muy difícil por el tiempo mencionado.

De esta investigación se concluye que las pymes de Catamarca representan una parte importante de la economía, a pesar de esto se puede ver como se encuentran desprotegidas y desamparadas por el Estado, llegando a considerar que las mismas se encuentran sin la ayuda y la protección que estas necesitan del mismo.

Bajo las entrevistas realizadas en el presente trabajo, se considera que el principal problema se encuentra en el acceso al dinero por parte de las pymes con las entidades financieras, concluyendo que no pueden desarrollar su actividad de manera adecuada ni cumplir con sus obligaciones. Lo antes mencionado genera un gran problema llegando a una etapa en que en las pymes deben vender el capital propio, para obtener rentabilidad y cumplir con sus obligaciones.

La gran falta de apoyo de entidades financieras a las organizaciones lleva a los empresarios a recurrir a medidas más extremas como solicitar ayuda a la familia, amigos o a la financiación propia, y si por ninguna de las anteriores logra tener el financiamiento adecuado lo solicita a un tercero externo, el cual al ver desesperado y sin otra opción al empresario se aprovecha del mismo cobrando altas tasas de interés y saliendo beneficiado de esta situación que atraviesa la pyme.

Un problema fundamental y que se mencionó anteriormente en varias ocasiones, es la falta de cultura de los empresarios de las pymes respecto a la financiación, llegando al punto de que hay ciertos de estos que tienen un grado de ignorancia completo respecto de esta temática, observando también poco asesoramiento respecto de cómo gestionar un financiamiento adecuado, lo cual es de vital importancia para poder conseguir distintas alternativas de financiación deseada en un determinado momento por las entidades financieras.

Para cerrar se concluye que las entidades actualmente no son dinámicas ni tampoco críticas de ellas mismas para la gestión financiera deseada, es por ello por lo que las pymes se encuentran abandonadas por el Estado, por lo tanto, si quieren ser apoyadas

por el mismo deberían cambiar su forma de actuar ante este problema al que se enfrentan, a través de esto van a poder superar ciertas barreras que pone el Estado a la hora de acceder a algún crédito u otro tipo de financiación.

En base a lo expuesto anteriormente es entonces que se está en lugar de mencionar las posibles sugerencias para futuras investigaciones basadas en esta temática. En primer lugar, se retoma lo expuesto en el apartado de limitaciones en donde se expresó que una de ellas viene dada por la falta de representatividad sobre la que se configuro dicha investigación. En base a esto se plantea entonces la idea de ahondar sobre el tamaño de la muestra que traerá aparejado un mayor cumulo de resultados para ser interpretados, además de que este proceso enriquecerá a la propia investigación.

Por otra parte, continuando con esta linealidad se determina fundamental utilizar un criterio que convine la investigación cualitativa, por medio de entrevistas, con una investigación cuantitativa, para que de esta forma se arrojen datos más precisos y que permitan una mejor aproximación a la realidad de las pymes en relación con el financiamiento.

En relación con las recomendaciones profesionales se retoma uno de los puntos más tocados a lo largo de toda la investigación, el cual tiene que ver con la falta de conocimiento técnico que poseen los directivos de las organizaciones seleccionadas en cuanto al acceso al financiamiento. De esta manera se considera que es esencial la puesta en marcha de planes y programas de capacitación dirigidos puntualmente a los directivos de las organizaciones, para que estos comiencen a tomar conciencia respecto a la importancia de la financiación para el crecimiento de sus empresas.

A su vez, a lo largo de toda la investigación, se planteó que no existen mecanismos proactivos que ayuden y acompañen a las pymes, desde el punto de vista público y estatal. Es por esta razón que se sugiere que se definan programas de mayor incentivo para las pymes para acceder a financiamiento, acompañándolas y brindándoles asesoramiento a lo largo de todas las etapas del proceso, para que de esta forma se logre trabajar de manera conjunta buscando beneficios para ambas partes. Además se recomienda también que las propias pymes, a través de los programas de capacitación y asesoramiento estatal, logren incorporar en su funcionamiento interno el proceso de gestión interna financiera, lo cual les permitirá a estas ser más eficientes en su trabajo diario, además de beneficiarles durante los procesos de solicitud de créditos; aspecto que fue discutido ampliamente ya

que las empresas optan por obviar el financiamiento formal debido a los altos requisitos que no logran cumplir.

Por último, se plantan diferentes líneas de investigación que pueden realizarse para potenciar la temática alusiva al acceso al financiamiento. Un aspecto fundamental, y tal como se ha planteado con anterioridad, es llevar adelante una investigación con una muestra más representativa, es decir sumando nuevos participantes dentro de la muestra para llegar a resultados más precisos y por ende realizar comparaciones objetivas en torno a dicha temática.

Por otro lado, se considera que es importante analizar la participación que poseen las Pymes en cuanto al financiamiento de sus proyectos, no desde el punto de vista de las dificultades para el acceso, sino respecto al uso que se le dan al mismo. De esta forma se podrán estructurar investigaciones que traten temáticas alusivas al financiamiento por bancas públicas, privadas, o bien respecto al nivel de participación existente en el uso de instrumentos financieros en el mercado, tanto primario como secundario, de valores.

Referencias

- AFIP. (2020). *AFIP*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., & Schedan, N. (2014). *Uade*. Obtenido de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1>
- Argentina, G. d. (2020). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>
- argentina.gob.ar*. (s.f.). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/registrars-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Banco de la Nación Argentina. (2020). *Banco de la Nación Argentina*. Obtenido de <https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Creditos>
- Bernal. (2006). *Metodología de la investigación*. Lima: San Marcos.
- Briozzo, Vigier A., H. Castillo, N. Pesce, & G. Speroni. (2016). *Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en funcion del tamaño y forma legal?*
- Código civil y comercial. (2015). Art. 1409. *Art. 1409*.
- Cronista, E. (2019). *El Cronista*. Obtenido de <https://www.cronista.com/economia politica/Pymes-elGobierno-lanzo-creditos-a-tasa-subsidiada-del-25-al-29-20190227-0055.html>
- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en America Latina*. CEPAL.
- Fundación Observatorio Pymes. (17 de Marzo de 2020). *Fundación Observatorio Pymes*. Obtenido de https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/03/031720_FOP_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-produccion%CC%81n-y-empleo-1.pdf
- Gitman, & Zutter. (2012). *Principios de administracion financiera*. Mexico: Pearson.
- Gobierno de Argentina*. (2020). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/registrars-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Gobierno de Argentina. (Septiembre de 2020). *Gobierno de Argentina*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/programasytramites>
- Gobierno de Catamarca. (Septiembre de 2020). *Gobierno de Catamarca*. Obtenido de <https://www.portal.catamarca.gob.ar/noticias/catamarca-presente-en-el-lanzamiento-la-agenda-de-transformacion-digital-pyme-8389/>
- Johnson, L. (2014). Crowdfunding spotlight. En J. L., *Crowdfunding spotlight* (pág. 33). twice. Obtenido de Johnson, L. (2014). Crowdfunding spotlight. Twice , 29 (16), 33.

- Ministerio de industria, comercio y empleo. (Abril de 2020). *Gobierno de Catamarca*. Obtenido de <https://portal.catamarca.gob.ar/noticias/presentan-las-nuevas-lineas-de-creditos-para-pymes-de-catamarca-7246/>
- Monte, M. (Junio de 2020). "Dificultades a las que se enfrentan las Pymes cordobesas para el financiamiento. *El financiamiento de start-up y emprendimientos en Argentina*. Cordoba, Argentina.
- Namakforoosh, M. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F: Limusa S.A.
- Observatorio pyme. (junio de 2019). *Observatorio Pyme*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>
- Sabino, C. (2000). *El proceso de la investigación*.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación* (Vol. VI). Mexico DF: McGraw-Hill.
- Stanley, B., & Hirt, G. (2001). Fundamentos de gerencia financiera. En B. Stanley, & G. Hirt, *Fundamentos de gerencia financiera*. Bogota: McGraw-Hill.
- Zonalogistica. (13 de Diciembre de 2017). *Zonalogistica*. Obtenido de <https://zonalogistica.com/peso-de-las-pymes-en-la-economiamundial/>

Anexo I: Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para participantes de investigación.

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerle a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Aldo Fabrizio Lencina, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es entender la importancia de los financiamientos para las pymes y la dificultad para acceder a ellos.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 20 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 en 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 él. 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 incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Aldo Fabrizio Lencina. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es entender la importancia de los financiamientos para las pymes y la dificultad para acceder a ellos.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 20 minutos.

Reconozco que la información que yo provea 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 Aldo Fabrizio Lencina

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II: Entrevistas Entrevista a titulares de Pymes.

- 1) Conoce que son los financiamientos?
- 2) ¿Utiliza algún tipo de financiamiento?
- 3) ¿Solicitó en alguna ocasión un crédito privado y/o público?
- 4) ¿Acudió a financiamiento para solucionar problemas emergentes o lo hizo pensando en proyectos a largo plazo?
- 5) ¿Considera que es fácil acceder a un financiamiento?
- 6) ¿Solicito ayuda externa para poder solicitar un financiamiento?
- 7) ¿Buscó información sobre las condiciones y requisitos de financiamiento?
- 8) ¿Considera que el contexto económico actual afecta a la hora de tomar decisiones de financiamiento?
- 9) ¿Tiene alguna estrategia de financiamiento?
- 10) ¿Los beneficios que posee las pymes considera que son suficientes?