

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

**Financiamiento de pymes familiares en
contextos de inestabilidad**

**“Alcance y conocimiento que tienen las PyMEs Familiares Rionegrinas sobre el
financiamiento en el 2020”**

“Rio Negro families SME´s scope and knowledge about financing at 2020”

Autor: Gómez, Ximena Carolina

Legajo: VCPB20925

DNI: 31765380

Director de TFG: Salvia, Nicolas Martín

2021

Resumen

El financiamiento en las empresas familiares, del tipo PyME en Argentina ha sido un tema de debate a lo largo de los últimos años y el acceso al mismo, una temática que se ha diagnosticado de manera continua en el país. Sin embargo, en épocas de crisis, reviste mayor relevancia dado que es una necesidad que pone en riesgo la permanencia de PyMEs familiares en el mercado, las cuales resultan esenciales por la creación de empleo, generación de divisas y crecimiento. En este contexto es que se investiga cuáles son los distintos motivos, de esta falta de financiamiento, cuál es el rol del Estado, los bancos y los titulares de los emprendimientos. La muestra utilizada para la investigación consistió en diez PyMEs familiares de la provincia de Río Negro. La investigación fue de alcance descriptiva y buscó comprender, a través de entrevistas realizadas a los titulares de las empresas, las fuentes de financiamiento utilizadas en las diferentes etapas y en todos los contextos, y también determinar que conocimiento tienen de las diferentes fuentes. Los resultados arrojados dan cuenta de que, a nivel del financiamiento externo los más utilizados son proveedores, cheques diferidos, descubierto. Por último, los resultados mostraron que el financiamiento fue crucial en las etapas de crecimiento y consolidación de las organizaciones. A la vez de que existe poco conocimiento entre los titulares de las PyMEs sobre alternativas de financiamiento no tradicionales, encontrándose utilizando los recursos propios como la fuente más utilizada haya o no un contexto de inestabilidad.

Palabras claves: Financiamiento, Fuentes, Pequeña empresa, Crisis.

Abstract

Financing in family businesses, of the SME type in Argentina has been a topic of debate over the last few years and access to it, a topic that has been diagnosed continuously in the country. However, in times of crisis, it is relevant the analysis, because it is a need that puts at risk the permanence of family SMEs in the market, which are essential for the creation of employment, generation of foreign exchange and growth. In this context, it is investigated what are the different reasons for this lack of financing, what is the role of the State, the banks and the owners of the SMEs. The sample used for the research consisted of ten family SMEs from the province of Rio Negro. The research was descriptive to understand, through interviews, the sources of financing used in the different stages and in all contexts, and also to determine what knowledge they have of the different sources. The results obtained show that, at the level of external financing, the most used are suppliers, deferred checks, and overdraft. Finally, the results showed that financing was crucial in the growth and consolidation stages of the organizations. At the same time, there is little knowledge among the owners of SMEs about non-traditional financing alternatives, using their own resources as the most used source, whether or not there is a context of instability.

Keywords: Financing, Sources, Small company, Crisis.

Agradecimientos

Este trabajo no podría haberse realizado sin el apoyo incondicional de muchas personas a las cuales les debo mi total agradecimiento. Primero que nadie gracias a Dios que fue quien me sostuvo en cada etapa de este proceso que emprendí. A mi hijo, que me brindo su amor, paciencia, comprensión y solidaridad con este proyecto, por el tiempo que me ha concedido, un tiempo robado a la familia. No puedo dejar de mencionar a mis padres por ser mi mayor inspiración, a través de su amor, paciencia, buenos valores, me ayudaron a perseguir mis sueños, gracias por su apoyo incondicional, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron. Papá besos al cielo, sé que estarías orgulloso de tu hijita. A mi hermana y sobrinos gracias por el aguante, por acompañarme y estar siempre. Al resto de familiares, amigos de la infancia, de la vida, hermanos en Cristo, sin su apoyo, palabras, oraciones, este trabajo nunca se habría escrito. Es por esto y muchas cosas más, que este trabajo es también suyo. Los amo con Amor Fraternal ¡¡¡Gracias!!! Por ser parte de mi vida, y alegrarse conmigo.

Índice

Introducción.....	1
Métodos	16
Diseño.....	16
Participantes	17
Instrumentos	17
Resultados.....	18
Discusión	24
Referencias	35
Anexo I:	39
Documento de consentimiento informado.....	39
Anexo II.....	41
Guía de Entrevista a Titulares de PyMEs Familiares Rionegrinas.....	41

Introducción

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 (Guido Baggini, 2019).

Siguiendo a Baggini (2019) uno de los sectores más golpeados es el de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir.

Para entender que son las PyMEs tanto en Argentina, como en el resto de los países del mundo, siguiendo a Aguilar (2017), nacen como una pequeña unidad productiva, generalmente familiar. Para lograr crecer y poder desarrollarse debe incorporar empleados, en primera instancia en pequeñas proporciones y luego, siguiendo políticas de este modelo para impulsar su crecimiento, aumentan su tamaño y así mutan a pequeñas fábricas que, por esta razón, el mercado interno se fortalece y permite que se sustenten. Al producirse este fortalecimiento, hay un efecto de sinergia ya que, lo que generan los mismos trabajadores que fueron incorporados al sistema, es lo que aumenta el consumo.

Con respecto al estudio de las empresas familiares, no hay acuerdo sobre la definición. Algunos autores se referencian por el tamaño de la empresa, quien tiene el control en la propiedad, que grado de participación activa tiene la familia en la administración y dirección de la empresa, el desarrollo gerencial y tecnológico y el mayor o menor grado de profesionalización, el ambiente en el que se desarrolle local, regional, nacional o internacionalmente y el traspaso entre generaciones, entre otros aspectos (Romero, 2006).

Sin embargo, varios autores del área coinciden en la definición de la empresa familiar como esa organización con propiedad en una familia, que tiene control y administra con la expectativa de que ésta continúe de generación en generación (Miller y Le Breton – Miller, 2005).

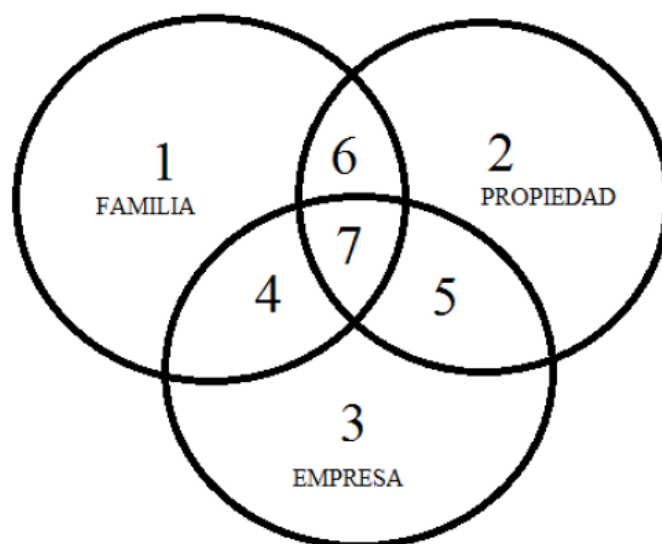
El profesor Niethardt (2012) la define como aquellas en que el control o producción esta en manos de uno o varios grupos de familias.

Dodero (2010) afirma que dentro de las Empresas Familiares conviven tres grupos de personas interrelacionadas entre sí, pero con su propia cultura y personalidad, como

muestra la Figura 1: *Modelo de tres círculos de la Empresa Familiar*. Dentro de estos tres grupos, Familia, Propiedad y Empresa se encuentran siete roles diferentes según el lugar que ocupen en la estructura de la empresa y de sus propios intereses.

Figura 1

Modelo de tres círculos de la Empresa Familiar.



Fuente: El éxito de las Empresas Familiares (Dodero 2010).

Para Nicuesa (2014) es importante que los roles de los integrantes de las empresas familiares estén definidos de la mejor manera para que cada trabajador sepa cual es su función dentro de ella. Además, se debe respetar una estructura jerárquica, cada trabajador debe tener clara sus responsabilidades y tareas. Debe quedar claro el sentido de la propiedad en relación con la parte del negocio que corresponde a cada uno.

Por lo tanto, según Dodero (2010) se podría decir que el rol de un miembro dentro de la empresa es la función que desempeña en un momento determinado. Con el modelo de los círculos de las empresas familiares podemos ver que se distinguen ocho tipos de roles dentro de las empresas, y son:

1. Familiares que no trabajan en la empresa ni son accionistas: cuyo interés es obtener medios económicos para vivir.
2. Accionistas externos, que no son familiares ni trabajan en la empresa: su objetivo es tener un retorno sobre inversión, dividendos, liquidez, posibilidad de venta.
3. Trabajadores de la empresa que no son familiares ni accionistas: buscan la seguridad laboral, compromiso con la cultura de la familia propietaria.

4. Familiares que trabajan en la empresa, pero no tienen parte en la propiedad: su objetivo es la seguridad laboral y económica, mayores responsabilidades, mayor autonomía.

5. Accionistas no familiares que trabajan en la empresa: Seguridad laboral, dividendos, puja por ejercer el poder.

6. Accionistas familiares que no trabajan en la empresa: intereses similares a 1 y 2.

7. Familiares accionistas que trabajan en la empresa: intereses similares a todos los anteriores.

8. Directivo líder familiar y accionista: Todos los intereses anteriores más manejar los conflictos de intereses y alinearlos a la visión de la empresa.

El autor Antognoli (2012) habla de estos tres grupos a los cuales los llama subsistema familia, subsistema empresa y subsistema propiedad del sistema empresa familiar. A continuación, siguiendo al autor se define cada subsistema con una razón particular de ser y los objetivos de ellos, que difieren entre sí.

La familia: debe contener efectivamente a todos sus integrantes, priorizar su conveniencia, prestar atención a la formación y desarrollo de cada uno de sus miembros. La base debe ser amor y armonía.

La propiedad: la razón de ser de los accionistas o inversores es la rentabilidad. El accionista tiene como objetivo exigir un retorno por el capital invertido en la empresa. Un accionista no familiar exigiría el buen desempeño de los gerentes, lo mismo debería exigir el accionista familiar si aprende a jugar el rol. Este es un rol que los empresarios no saben desempeñar, confunden el ser propietarios con el trabajo en la empresa, entonces piensan que si dejan de trabajar pierden los derechos de propiedad. Sin embargo, este es un derecho inalienable, que solo se pierde si se vende o se cede.

La empresa: este subsistema está constituido por todos aquellos que trabajan en la organización. Su razón de ser es satisfacer las necesidades y expectativas de los accionistas y clientes a largo plazo. La base de sustentación está conformada por la eficiencia, el cumplimiento de objetivos, el liderazgo, en definitiva, los resultados. En una empresa no familiar si los directivos o gerentes no alcanzan los resultados esperados y los objetivos, pueden ser despedidos.

La interacción positiva entre familia y empresa, implica tres condiciones primordiales: primero, unas relaciones familiares positivas caracterizadas por la cooperación, la unión y la existencia de intereses comunes acerca del porqué de la existencia de la empresa familiar; segundo, una clara estructura organizacional que establece funciones, roles, responsabilidades y ámbitos de decisión para los familiares vinculadas a la empresa familiar, conjuntamente con reglas del juego claras para la familia; y, tercero, un esquema de administración y gobierno corporativo que permite la gestión profesional de la empresa familiar con independencia de los intereses familiares (Romero, 2006).

El emprendimiento no implica sólo crear nuevas empresas. En el mundo actual, de gran complejidad tecnológica, con mercados en continua ebullición, tratados de libre comercio y la creciente toma de conciencia en todas las organizaciones sobre la necesidad urgente de innovar para sobrevivir, la presión para innovar y emprender se ha incrementado (González y Olivie, 2018).

Los autores Ács, Szerb, Autio y Lloyd (2017) han elaborado el *Global Entrepreneurship and Development Index*, un proyecto que mide la salud y capacidad emprendedora de 137 países. El estudio contrasta datos sobre actitud emprendedora, habilidades e inspiraciones de la población local, así como el peso de las estructuras políticas, económicas y sociales para apoyar el emprendimiento. El ranking general de países con mayor índice de emprendimiento lo lidera Norteamérica, con USA y Canadá en el primer y tercer puesto del ranking respectivamente, la amplia presencia europea (con un 64 % de países en la lista de los tops 25 y Suiza en segundo lugar) y la creciente presencia de Asia y Pacífico. Un único país de América del Sur (Chile) destacan en este ranking.

Según el Instituto de la Empresa Familiar (2018) las empresas familiares se consolidan, como un activo de gran importancia; para la economía española, suponen el 89% del total de empresas privadas, ocupan el 67% del empleo privado y su peso en la actividad económica equivale al 57% del PIB del sector privado. Su presencia es dominante en los sectores primario y secundario. Su relevancia traspasa fronteras siendo las empresas familiares las organizaciones con más volumen de facturación y creación de empleo a nivel global. Se estima en la Unión Europea, hay 14 millones de empresas que son familiares y que generan más de 60 millones de empleos en el sector privado. En otro

mercado referente como Estados Unidos, las empresas familiares estimadas ocupan el 80% del entramado empresarial y generan el 50% del empleo privado.

Según el Instituto de la Empresa Familiar Latinoamericana (2019) las empresas familiares representan el 90% de las empresas económicamente activas y son las responsables de sacar a flote la economía de los países en tiempos de crisis. Las estadísticas son alarmantes, solo el 5% de las empresas mexicanas sobreviven a la tercera generación y no es muy diferente al resto de las empresas familiares en países latinoamericanos.

Podemos encontrar comparando con Argentina, que en México la tasa de supervivencia es del 25% al segundo año (3.6 veces más), en España un 20% al quinto año (6.7 veces más), Estados Unidos 30% al segundo año (4.3 veces más) y, finalmente, en Chile un 11% al quinto año (3.7 veces más). En nuestro país de acuerdo a datos suministrados por la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa solo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y sólo el 3% de los emprendimientos llega al quinto (Soriano, 2018).

El sector de las 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% (Conocimientos de Expertos, 2017).

A los efectos de lo dispuesto por el Artículo 1° del Título I de la (Ley 25.300), serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas cuyas ventas totales anuales expresadas en Pesos (\$) no superen los valores establecidos en la Tabla 1: Límites de Ventas Totales Anuales.

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el o los impuestos internos que pudieran corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones. (AFIP, 2020).

Tabla 1

Límites de Ventas Totales Anuales, expresados en Pesos (\$)

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

Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP, 2020).

La clasificación de las PyMEs también se dá, en el caso de actividades comisionistas o de agencias de viaje, por la cantidad de empleados, como se muestra en la Tabla 2: *Personal Ocupado*

Tabla 2

Personal Ocupado

Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario	Categoría
12	7	7	15	5	Micro
45	30	35	60	10	Pequeña
200	165	125	235	50	Mediana – Tramo 1
590	535	345	655	215	Mediana – Tramo 2

Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP, 2020).

Según el Ministerio de Producción y Trabajo (2020) existen 605.626 Empresas privadas que son generadoras de empleo en Argentina, de las cuales el 83% son consideradas dentro de la Categoría Micro, el 16,8% PyMEs y el 0,2 % son Grandes.

En virtud de la clasificación que otorga el (Ministerio de Economía, 2020) las PyMEs se hallan agrupadas por cantidad de personal, monto y volumen de la producción, monto y volumen de las ventas y capital productivo.

Según datos del (Ministerio de Producción y Trabajo, 2020), actualmente en el país hay 603 mil PyMEs (10% son industriales), de las cuales más de 229 mil se crearon en la última década, que representan el 60% del empleo y el 45% de las ventas totales.

Para lograrlo, y conservarlo, es necesario un Estado presente con un conjunto de políticas y programas que apoyan a las PyMEs en su desarrollo en todas las etapas de su vida.

El Ministerio de Desarrollo Productivo (2020) permite registrarse como PyME a quienes tengan un comercio, ofrezcan un servicio o desarrollen actividades en el país pagando menos impuestos y accediendo a beneficios. Sólo tienen que ingresar a AFIP con su CUIT y habilitar el servicio del Registro: “PyMEs - Solicitud de Categorización y/o beneficios”. Una vez habilitado, se ingresa y autoriza a AFIP para que envíe la información a la SEPyME. Si se cumple con los requisitos se va a emitir un certificado que acredite la condición de PyME ante el Ministerio de Desarrollo Productivo y otros organismos e instituciones. Con este certificado se va a poder acceder a beneficios impositivos y programas de asistencia para la empresa.

Seguendo al Ministerio de Desarrollo Productivo (2020) algunos de los beneficios son: Pago de IVA a 90 días, compensación del Impuesto al cheque en el pago de Ganancias, eliminación del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, incentivos fiscales para PyMEs que invierten, simplificación en la solicitud del certificado de no retención de IVA, reducción de retenciones para micro empresas de comercio, alícuotas de contribuciones patronales de Seguridad Social, incremento salarial por decreto 14/20, prórroga para medidas cautelares, exención del impuesto al retiro en efectivo para micro y pequeñas empresas, exención de la comisión bancaria por depósito en efectivo.

Uno de los mayores problemas que atraviesan las PyMEs es la necesidad de financiar su crecimiento y, por falta de capital propio, deben recurrir a otras fuentes a las cuales se les dificulta acceder por desconocimiento, porque no cuentan con garantías, por falta de oferta financiera, o por falta de políticas que fomenten el desarrollo de las PyMEs. (Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan, 2014).

De acuerdo a Detarsio, North, y Ormaetxea (2013) en periodos de crisis económicas para las PyMEs obtener financiamiento de entidades bancarias se volvió muy difícil, por desconfianza en la solvencia de las mismas. Las tasas de interés suben, los plazos de amortización son reducidos y el monto de préstamos es insuficiente. En numerosos casos se piden requerimientos no habituales de garantías e información sobre la solvencia de la entidad. Particularmente las PyMEs argentinas han tenido siempre dificultad para acceder al crédito bancario, constituyendo el giro en descubierto sobre

cuenta corriente el modo generalizado y casi único de crédito, con los costos y riesgos que implica.

Intentando apuntar a resolver el problema del acceso al crédito de las PyMEs argentinas, el Gobierno Nacional dispuso en los últimos años una gran variedad de instrumentos que permiten a las empresas acceder a créditos para inversión productiva, capacitación de calidad para recursos humanos, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, asistencia técnica y económica para la asociatividad de PyMEs, y también, apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor (Allo, E. et al., 2014).

Es importante mencionar la contribución al tema que realizó la Fundación Observatorio Pyme (2020), ya que arribamos a las siguientes conclusiones gracias a los informes que realizan mes a mes. En primer lugar, un 50% de las PyMEs tiene conocimiento de los programas públicos de asistencia, pero los utilizan sólo entre el 2% y el 4%. De las empresas que han utilizado algún programa de financiamiento entre el 50% y el 70% se declaran satisfechas.

Si hacemos un paralelismo con nuestro vecino país Chile podemos decir que en Argentina nace una empresa formal cada 52.326 habitantes (en Chile cada 124) y emprende el 14% de la población económicamente activa (en Chile el 24%). Por su parte, el sistema de intermediación bancaria (el crédito) disminuyó al ritmo de 1,2% por año durante los últimos 35 años (en Chile durante el mismo período aumentó al ritmo de 2,1% anual). Adicionalmente, la carga tributaria sobre el trabajo como proporción de las ganancias comerciales de las empresas es del 29,3% (en Chile del 5,1%). Como conclusión, Argentina en el ranking internacional de “Facilidad para Hacer Negocios” del Banco Mundial alcanza el puesto 117 de un total de 190 países (Chile se ubica en la posición 55) (Fundación Observatorio PyME Conferencia Anual, 2018).

El acceso al financiamiento por parte del sector empresarial en América Latina está fuertemente asociado a la inserción internacional, al tamaño de las firmas, así como a su capacidad de exportación, entre otras variables, lo cual trae como consecuencia que un porcentaje más alto de grandes empresas y empresas exportadoras puedan beneficiarse de acceder al financiamiento. Las brechas de financiación entre PyMEs y grandes empresas en América Latina aún continúan siendo un desafío a enfrentar por las políticas públicas (Fundación EU-LAC, 2015).

En muchos aspectos las MiPymes latinoamericanas todavía presentan, con limitadas excepciones, las debilidades y fragilidades que las han caracterizado durante décadas: continúan al margen de los mercados más dinámicos y su contribución a las exportaciones sigue siendo extremadamente limitada; participan de forma marginal en relaciones productivas más dinámicas con grandes empresas, y raramente se integran en modelos asociativos con otras empresas para generar economías de escala y bienes colectivos. Asimismo, no logran acelerar su proceso de innovación y los procesos de producción continúan operando con tecnología obsoleta o escasamente productiva (CEPAL, 2018).

Uno de los principales inconvenientes del desarrollo del segmento PyME es el financiamiento, por este motivo se examinarán las distintas modalidades de financiamiento (Bustos y Pugliese, 2015).

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 (Guido Baggini, 2019).

Siguiendo a Bustos y Pugliese (2015) las PyMEs se pueden financiar a través de dos fuentes principales:

Financiación propia: La autofinanciación es una de las alternativas más usuales de las pequeñas y medianas empresas y está formada por recursos financieros que la firma genera por sí misma, sin necesidad de acudir al mercado financiero.

Financiación externa: Son recursos que provienen de terceros, y que se prestan con el compromiso de devolverlos en una determinada fecha que ha sido acordada previamente por las partes. Para poder obtener estos recursos, la empresa debe de pagar a los prestatarios un interés, en concepto de remuneración del préstamo.

Dentro de la financiación externa existen diferentes tipos, a saber:

Financiación bancaria a corto y largo plazo: préstamos, créditos, tarjetas, descuento comercial (letras, pagarés, certificaciones), *factoring*, comercio exterior (financiación de importaciones, financiación de exportaciones, crédito documentario, prefinanciaciones), *leasing*.

Financiación comercial: se trata de la financiación a través de proveedores, acreedores y anticipo a clientes.

Financiación mediante programas de ayuda pública: se refiere a los programas vigentes de los diferentes organismos e instituciones.

Financiación específica: aquí se incluye la financiación mediante el mercado de capitales y la financiación a través de las sociedades de garantía recíprocas.

Según la Comisión Nacional de Valores (2019) durante el cuarto trimestre de 2019 el financiamiento obtenido por las PyMEs ascendió a \$25.722 millones, monto que representó el 29% del total del financiamiento en el mercado de capitales. El financiamiento acumulado obtenido por las PyMEs en el mercado de capitales local a lo largo del año 2019 ascendió a \$83.829 millones, valor que supera en un 97% a los \$42.482 millones del año anterior. La variación interanual del financiamiento de 2019 respecto del año anterior evidenció un aumento de 14% en dólares. Adicionalmente, el crecimiento con respecto al acumulado del año 2010 alcanzó el 398% medido en la misma moneda, valor que representa un crecimiento promedio geométrico anual de 17,4%.

Las instituciones financieras tanto públicas como privadas juegan un papel esencial en las posibilidades de financiamiento de las PyMEs. Históricamente las instituciones financieras públicas han desempeñado un rol muy importante en lo que concierne al financiamiento de las PyMEs. Entre ellas se incluyen varios tipos de instituciones, que van desde las agencias de apoyo a las PyMEs, a las sociedades de garantías, bancos públicos y bancos de desarrollo (Fundación EU-LAC, 2015).

La Ley 24467 (1995) se denominó “Ley Pyme” porque su objetivo primordial, establecido en el artículo 1º era: “promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes”.

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 en pesos, línea de créditos a Mi Pymes “Carlos Pellegrini” en pesos y en dólares estadounidenses, evolución agroexportadora, prestamos con caución de certificados de obras públicas, tarjetas corporativas, los proyectos de inversión destinados al uso de fuentes renovables

de energía para la producción de energía eléctrica, líneas de créditos a Mi Pymes “Carlos Pellegrini” mujeres en puestos de consunción y *factoring* productivo.

El Gobierno de Argentina (2020) brinda préstamos, programas y herramientas para impulsar el crecimiento de las PyMEs a través de sus planes fondo semilla, bienes de capital, fondo aceleración, fondo expansión, programa de apoyo a la competitividad (PAC), PAC Covid 19, programa solución, programa de desarrollo de proveedores, programa nacional para el desarrollo de parques industriales.

La Agencia de Desarrollo CREAM (2020) del Ministerio de Economía de la Provincia de Río Negro tiene dos créditos para Mi Pymes: uno es una línea destinada para la adquisición de bienes de capital y capital de trabajo de hasta \$300.000 y otro es una tasa subsidiada por la Provincia de Río Negro para Créditos bancarios (donde adhieren 3 Bancos nacionales) con el mismo destino, solicitando un monto mínimo de \$50.000 hasta \$5.000.000.

El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE, 2020) destinará hasta fin de año \$ 300 millones en créditos para PyMEs frutícolas del Alto Valle. Los préstamos para productores de peras y manzanas en Río Negro y Neuquén tendrán una tasa de interés variable máxima de 18% en pesos, con un plazo de 7 años (dos de gracia) y un techo de hasta \$ 50 millones por proyecto. La nueva línea de crédito, que fue lanzada por el Ministerio de Producción, será para instalaciones de riego, malla antigranizo, líneas de empaque y frío, compra de maquinaria, plantaciones y reconversión de variedades.

También por su parte el Gobierno de la Provincia de Río Negro (2020) apuesta por el Desarrollo de PyMEs y es por eso que trabaja en conjunto con la Agencia CREAM, el Ministerio de Producción y Agroindustria de Río Negro, el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y de los Emprendedores de Nación, presentando herramientas para la mejora de la competitividad de las PyMEs Rionegrinas. Como por ejemplo el Programa Pymes Plus que tiene como destinatario a unas 2.000 micro y pequeñas empresas, que hasta el momento no han accedido a un financiamiento, los montos máximos que se podrán pedir son de \$250.000 para micros empresas y de \$500.000 para pequeñas, con una tasa subsidiada del 24%, los créditos cuentan con un plazo mínimo de un año para su devolución y tres meses de periodo de gracia para el pago del capital e interés.

Para Lenner (2019) no se busca detallar las opciones que poseen los emprendedores para financiar sus empresas, se investiga conocer si son efectivas para retrotraer los problemas observados del financiamiento para PyMEs dado que muchos emprendedores desconocen la existencia de estos programas, carecen de dicha información. En el mercado de créditos bancarios puede haber recursos destinados a las PyMEs, pero si las firmas no pueden acceder a las líneas, de nada sirve.

En Argentina, la principal modalidad de financiamiento es a través de fondos propios bajo la forma de reinversión de utilidades y aporte de los socios, esto presenta como ventajas la flexibilidad y facilidad en la disponibilidad de fondos, no posee costos administrativos y mantiene la privacidad de la información importante de la empresa (Bustos y Pugliese, 2015).

Si analizamos las fuentes de financiamientos de las PyMEs en los últimos años podemos encontrar que una de las fuentes principales fue la aplicación de utilidades, en 2016 por ejemplo, prácticamente el 70% de las inversiones serían financiadas con recursos propios. Asimismo, el financiamiento bancario sólo cubriría un 22% de los recursos aplicados (Fundación Observatorio Pyme, 2017).

Continuando con el análisis de la Fundación Observatorio Pyme (2017) en perspectiva histórica, se tiene que la aplicación de utilidades como principal fuente de financiamiento alcanzó un nivel similar (e incluso levemente superior) al de 2007. La participación del crédito bancario como segunda fuente ha sido similar a la observada para 2007-2009 (crisis internacional) y muy inferior a la observada durante 2015 (con una asignación del 100% de la Línea de Financiamiento de la Inversión Productiva a Mi Pyme).

Sin embargo, Bebczuk (2010) plantea que existe un alto número de PyMEs argentinas que presentan proyecciones positivas para el crecimiento y aumento de su rentabilidad, pero no logran materializarlo dado a que requieren de apoyos externos que son difícilmente alcanzables. Es así como se evidencia que es crucial el estudio de las cualidades de la oferta, fuentes de financiamiento, y demanda, necesidad de apoyo, para las PyMEs, presentándose estas fuentes 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.

Según González R. (2016) los procesos internos de gestión de las empresas generan dificultades no solo para el otorgamiento de financiamiento sino para su solicitud, dado a que no lograr contar con el procesamiento correcto de la información solicitada por las entidades, hace más engorroso el proceso. Además, es necesario comprender que las micro, y PyMEs al momento de realizar la solicitud para el acceso a un crédito se encuentran con la falta de importantes requisitos por parte de las entidades financieras tales como, el proyecto de solicitud de fondos, la línea de crédito por la cual aplican, falta de documentación o de capacidad para su archivo y registro, y el respaldo con garantías.

Dicha situación viene aparejada al 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. Es así que se sostiene que es sustancial lograr la eliminación de estas barreras, en donde la intervención del gobierno se caracteriza como elemental para nutrir al sistema de mejores ofertas y alcanzables para cada tipología de PyMEs en el mercado. De esta forma se podrán incentivar nuevos programas para fomentar el crecimiento de las PyMEs y así obtener una retribución para el aumento de la actividad económica en general, es decir plantear una estrategia ganar-ganar en ambos sentidos (Bebczuk, 2010).

Las fuentes de financiamiento con que cuentan las PyMEs son en primera instancia con el capital propio, seguido por el financiamiento de proveedores y descuentos de cheques y en menor cuantía utilizan el crédito privado y público. A menor tamaño de la empresa, mayor es el financiamiento con capital propio, debido a las dificultades de acceso que presentan las PyMEs con respecto a otras formas de financiamiento, especialmente con el crédito privado (Lenner, 2019).

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).

Las empresas que han sabido tener una visión a largo plazo, han sabido en consecuencia, planificar estrategias preventivas frente a las crisis. En muchos casos, estas

estrategias no están definidas claramente por los empresarios, pero a través del análisis de sus acciones se ha concluido que sus acciones o planes se basan en líneas estratégicas tales como: abastecer diferentes nichos de mercado, estrategia de internacionalización, de fidelización, de fabricación sobre pedido, de gestión dinámica, inversiones pequeñas, información y comunicación abierta, son algunas de las estrategias usadas (Detarsio et al, 2013).

Bajo estas circunstancias, se plantea una modalidad para socavar 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 PyMEs, el Estado y los sistemas crediticios (González, 2016).

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), conforme se determina en los artículos 32 y 33 de la (Ley 24467, 1995), por cuanto implica, por un lado, un respaldo de garantías a las PyMEs a fin de evitar riesgos crediticios que se puedan presentar cuando solicitan asistencia financiera, y, por otra parte, otorga la posibilidad de brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a los socios.

Posteriormente, con la sanción de la (Ley 25.300) el 7 de septiembre de 2000, el Estado introduce cambios y ajustes para las SGR, con el propósito de “alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva”.

Es importante señalar que las SGR surgieron como respuesta a los problemas que deben afrontar las PyMEs en sus relaciones comerciales con sectores de mayor tamaño o envergadura. Esto quiere decir que el rol de las SGR debe analizarse siempre en el contexto de la problemática financiera en el cual se encuentran las PyMEs (Solis, 2019).

La obtención de fondos para inversión a través de programas públicos sería poco significativa en comparación con los estándares europeos que giran en torno al 12 % del total, mientras que el financiamiento de proveedores constituirá la tercera fuente (Fundación Observatorio Pyme, 2017).

El sistema de SGR en su conjunto asiste actualmente a aproximadamente 15.000 PyMEs, de las cuales 4000 se incorporaron a la modalidad durante el último año. Con el aval de una SGR, las PyMEs pueden ir en busca de fondos frescos para financiar Capital de trabajo, Proyectos de Inversión y Cheques de Pago Diferido a condiciones de tasa y requisitos más convenientes que si se presentaran en “solitario” frente al ejecutivo de

cuentas del banco con el que operan habitualmente. Dependiendo de la SGR las opciones son tanto para empresas en marcha como así también a *start ups*, que son proyectos que, si bien no tienen historia crediticia y por eso encuentran alguna limitación en el sistema tradicional para financiarse, pueden ser un proyecto viable para ser asistido por una SGR (Solis, 2019).

Históricamente, un poco menos del 40 % de las PyMEs acceden al crédito bancario. Entre el 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las PyMEs considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15 % declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Fundación Observatorio Pyme, 2018).

Los datos mencionados anteriormente permiten observar la forma de financiamiento más utilizada por las PyMEs y algunas de las razones que llevaron a esta toma de decisiones en años anteriores.

Lo desarrollado plantea los siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son los principales desafíos que atraviesan hoy las PyMEs familiares?
- ¿Cuáles son los principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros?
- ¿Cómo financian realmente sus operaciones las PyMEs familiares en Río Negro?
- ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las PyMEs?
- ¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas?

El Objetivo general del presente trabajo es determinar; cuál es el alcance y conocimiento, sobre el acceso a las diferentes fuentes de financiamiento, como así también los principales problemas en el acceso, las fuentes más utilizadas, los desafíos de cambio y la afección del sistema económico en las PyMEs familiares Rionegrinas, en contextos de inestabilidad.

Los Objetivos específicos planteados son:

Identificar en cuál es el conocimiento de las PyMEs sobre las fuentes de financiamiento actuales, su uso, elección y temporalidad en base a las necesidades.

Analizar qué estructura de financiamiento adoptan las PyMEs familiares en tiempos de crisis.

Analizar los desafíos en el acceso al financiamiento, los obstáculos y posibles situaciones que impiden el uso de fuentes externas o la elección de fuentes internas.

Determinar el rol que cumplen el Estado en la asignación de diferentes fondos para el financiamiento de las PyMEs.

Métodos

La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema. Surgen de ideas, sin darle mayor relevancia al tipo de modelo que fue base del estudio, estas ideas fueron el primer acercamiento a la realidad que se decidió investigar (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2014).

Diseño

El alcance de la investigación fue de tipo descriptiva, ya que se intentaron determinar las propiedades, características y rangos fundamentales del fenómeno estudiado; que eran las fuentes de financiamiento que han utilizado las PyMEs familiares de Rio Negro para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis.

Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para así haber logrado obtener una visión más amplia de la problemática estudiada, de modo que también haya servido de disparador para investigaciones posteriores.

Siguiendo a Sampieri et al. (2014) el enfoque fue cualitativo donde se desarrollaron preguntas para la recolección y el análisis de datos. Habitualmente estos procedimientos han servido para precisar las preguntas de investigación o haber revelado nuevos interrogantes al momento de interpretar. Con respecto a la interpretación ha existido mucha variedad, pero todas con un denominador en común: toda persona o grupo de estas posee una forma única de comprensión, y ésta se construye por el inconsciente, lo que otros nos hayan transmitido y por las experiencias, por lo tanto, mediante la investigación deberíamos tratar de comprenderla en su contexto.

Siguiendo al mismo autor, el diseño de la investigación fue no experimental; ya que los estudios que se realizaron fueron sin manipular los datos y sin generar ninguna situación, donde solamente se observaron en su contexto natural y así luego, estos estudios se analizaron. Su clasificación fue transversal, debido a que la recolección de datos se realizó en un solo momento.

Participantes

El formato de validación se realizará desde el análisis de las diversas fuentes de financiamiento, de las que se valen las PyMEs familiares de Río Negro y las razones que llevan a los titulares de las empresas para utilizarlas.

Para Sampieri et al. (2014) el muestreo sucede desde que se plantea y se selecciona el contexto, donde se esperan encontrar los casos que nos interesan, en este caso el tipo fue no probabilístico o dirigida por conveniencia y voluntario, que es un procedimiento de selección que se orientó a las características de la investigación, más que a las estadísticas, es decir que, apenas se obtuvo un caso para ser utilizado, se utilizó. Considerando la naturaleza del tipo de investigación, solo se requirieron 5 casos relevados y analizados.

La población fueron las PyMEs familiares de Río Negro.

La muestra quedó determinada por los titulares y encargados de la gestión de financiación de 10 PyMEs Familiares de Río Negro, pertenecientes a diferentes rubros. Cada uno de los participantes accedió y firmó el Consentimiento Informado, previa lectura y manifestación de acuerdo (presentado en el Anexo I).

Instrumentos

Como dice Sampieri et al. (2014) para el comienzo de este manuscrito se realizó una revisión analítica de la teoría correspondiente al tema investigado, que implicó definir, buscar y recopilar el material que haya sido útil; de donde hubo que resumir y extraer los temas más relevantes y pertinentes para nuestro problema de investigación.

Siguiendo al autor esta revisión tuvo que ser selectiva ya que cada año se publican miles de artículos en revistas académicas, libros, y otros materiales de diferentes áreas. Al analizar la teoría debemos buscar las más recientes y vinculadas específicamente con el tema investigado, para así llegar a la formación de un marco teórico.

Se realizaron a 10 PyMEs familiares Rionegrinas, entrevistas en profundidad también conocidas como cualitativas, que siguiendo a Sampieri et al. (2014) son reuniones donde se intercambia información entre un entrevistador y un/os entrevistados, también existen a través de preguntas y respuestas que es la realizada en esta investigación

donde se logra una construcción de definiciones acerca de un tema. Se debió realizar una guía de pautas en base a los objetivos planteados.

La Guía de preguntas realizadas en las entrevistas se pueden observar en el Anexo II, que fueron hechas para poder estandarizar las repuestas y así también poder trabajar desde un enfoque descriptivo sobre los resultados que se expresaron. Al momento de entrevistarlos se les notificó, leyó y procedió a firmar el consentimiento informado (Anexo I).

Análisis de datos

Según Sampieri et al. (2014) en el análisis de datos el principal hecho, es que se recibieron datos no estructurados, donde hubo que trabajarlos y así llegar a una realización de una estructura. Estos datos son muy diversos, pero básicamente consisten en estimaciones del investigador y relatos de los titulares de las 10 PyMEs familiares: auditivas (grabaciones, llamadas telefónicas), escritos (guías con respuestas).

Para lograr este análisis se realizaron los siguientes pasos:

Los resultados obtenidos de las entrevistas se transcribieron, en primer lugar.

Luego se realizó una descripción de cada una de las entrevistas. Primero desde un punto de vista general que haya mostrado una breve reseña de la PyME familiar, con el fin de contextualizar la situación, y luego desde un punto de vista particular que permita focalizarse en la problemática planteada.

Se organizó de manera comparativa la información recibida, para así poder considerar los diferentes objetivos específicos planteados.

Se analizó la información sistematizada, comparando todos los casos y observando en cuáles se responde a la problemática planteada.

Resultados

Para el análisis de los datos se inició con la realización de entrevistas personales donde se realizaron preguntas, previamente establecidas (Ver Anexo II), se examinaron diez PyMEs familiares Rionegrinas, las mismas serán indicadas como participante 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10 respectivamente. Si bien, los diez titulares entrevistados de las PyMEs Familiares en el análisis pertenecían a diferentes rubros como actividad principal,

las actividades secundarias eran comerciales. A continuación, en la Tabla 3 *Detalles de los Participantes*, se muestran algunos datos recabados.

Tabla 3

Detalles de los Participantes

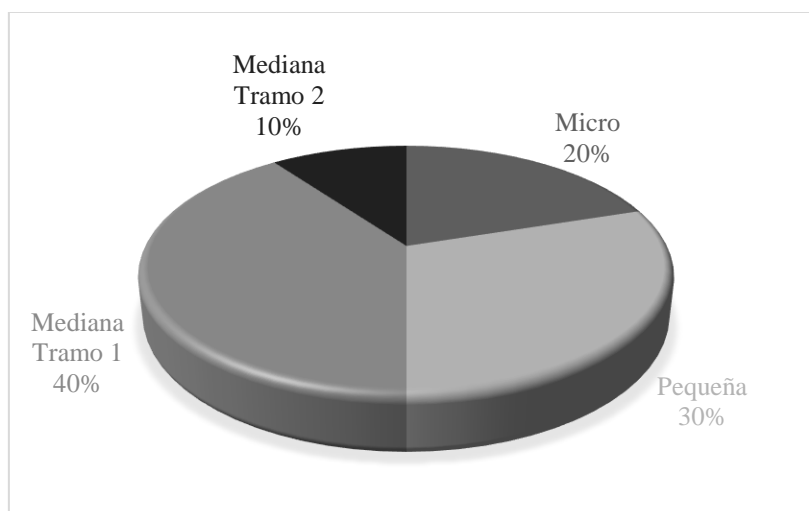
	Rubro	Ciudad	Cantidad de Empleados	Facturación anual (aproximada año 2019)	Año de Creación
Participante 1	Agropecuario	Allen	45	\$350.000.000	1990
Participante 2	Construcción	Cipolletti	13	\$70.000.000	1948
Participante 3	Industria	Allen	16	\$100.000.000	2012
Participante 4	Agropecuario	Allen	20	\$80.000.000	1975
Participante 5	Agropecuario	General Roca	200	\$600.000.000	1909
Participante 6	Comercio	Allen	18	\$40.000.000	2008
Participante 7	Comercio	Cipolletti	6	\$20.000.000	1963
Participante 8	Comercio	Allen	14	\$500.000.000	1986
Participante 9	Comercio	Allen	10	\$350.000.000	2009
Participante 10	Construcción	Allen	5	\$15.000.000	2007

Fuente: Elaboración Propia.

Como primer resultado la Figura 2 *Categorías PyMEs encuestadas* nos muestra la distribución de las PyMEs encuestadas teniendo en cuenta la clasificación según su tamaño.

Figura 2

Categorías PyMEs encuestadas



Fuente: Elaboración Propia.

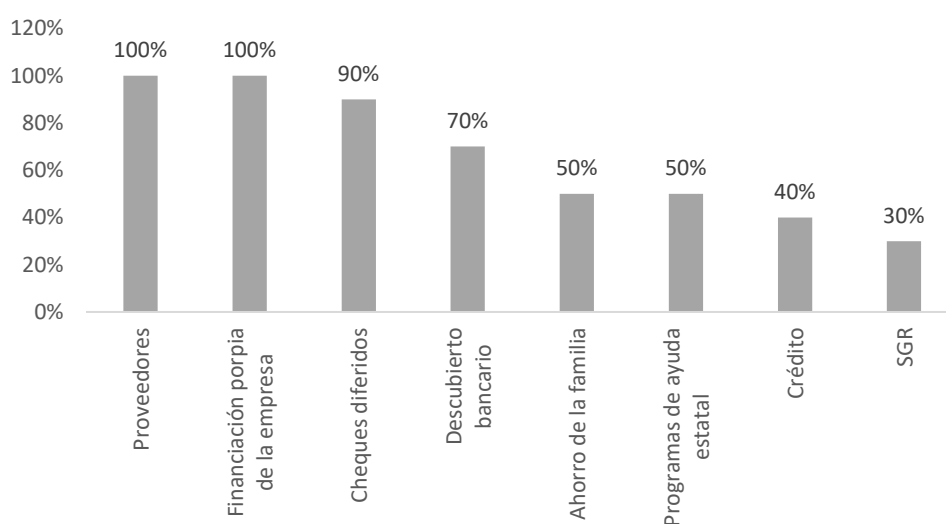
Con el fin de realizar una investigación para determinar el alcance y conocimiento, en el acceso a financiamiento, las PyMEs familiares Rionegrinas en contextos de

inestabilidad, se da inicio identificando en qué etapa de la vida empresarial han necesitado acceder a financiamiento externo.

A continuación, en la Figura 3 *Clases de Financiamiento adoptadas*, se muestran las principales fuentes de financiamiento al que han accedido las PyMEs Familiares Rionegrinas encuestadas, a lo largo de su vida. En la siguiente figura se puede apreciar que el total de cada instrumento alcanza como máximo el total de la muestra, pudiendo una misma organización utilizar más de un instrumento de los aquí planteados. En términos concretos se visualiza la cantidad de veces que, las 10 PyMEs, utilizaron cada uno de los instrumentos.

Figura 3

Clases de Financiamiento adoptadas



Fuente: Elaboración Propia.

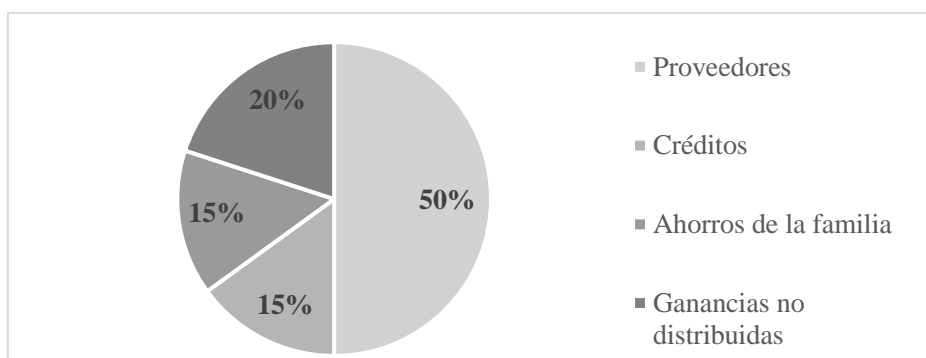
Se les consultó si habían accedido a algún financiamiento y de ser así a cuáles, según las respuestas dadas, se obtuvo la información sobre los medios de financiación más usados por cada empresa.

También de las respuestas obtenidas se ha logrado la Figura 4 *Financiamiento en la etapa de Inicio*, la cual muestra el uso del financiamiento en las diferentes etapas del proceso. En este último punto es necesario afirmar que puede ocurrir que una misma empresa hubiera presentado la necesidad de financiamiento en más de una ocasión, razón por la cual se contabiliza en la figura, el total de empresas que requirieron financiamiento en las distintas etapas, sin importar si en etapas siguientes o bien en etapas posteriores requirieron del mismo. A su vez, es necesario mencionar que para aquellas empresas que dentro de cada etapa requirieron más de un instrumento financiamiento se consultó

específicamente cuál de los mismos implicó en términos de monto el de mayor importancia para contabilizar el mismo como el instrumento principal. A su vez, en la etapa inicial, más allá de los tipos de fuentes de financiamiento que se utilizaron para tal fin el 50% debió utilizar, al comienzo de la prestación de actividades, financiación. La clasificación de las etapas incluyen que si la empresa se encuentra en los primeros cinco años de funcionamiento se denomina etapa de inicio, entre 5 y 10 años se denomina etapa de expansión y por último luego de los 10 años etapa de establecimiento.

Figura 4

Financiamiento en la etapa de Inicio.

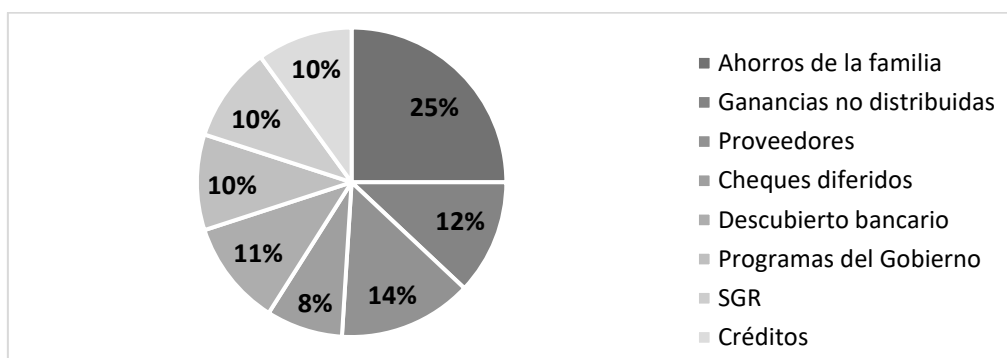


Fuente: Elaboración Propia.

Siguiendo las etapas en la Figura 5 *Financiamiento en la Etapa de Expansión*, los resultados obtenidos son los que se muestran a continuación. En esta etapa se tiene que el total de las empresas que debieron utilizar el financiamiento para la expansión, del total de la muestra el 30% debió acceder al mismo.

Figura 5

Financiamiento en la Etapa de Expansión.



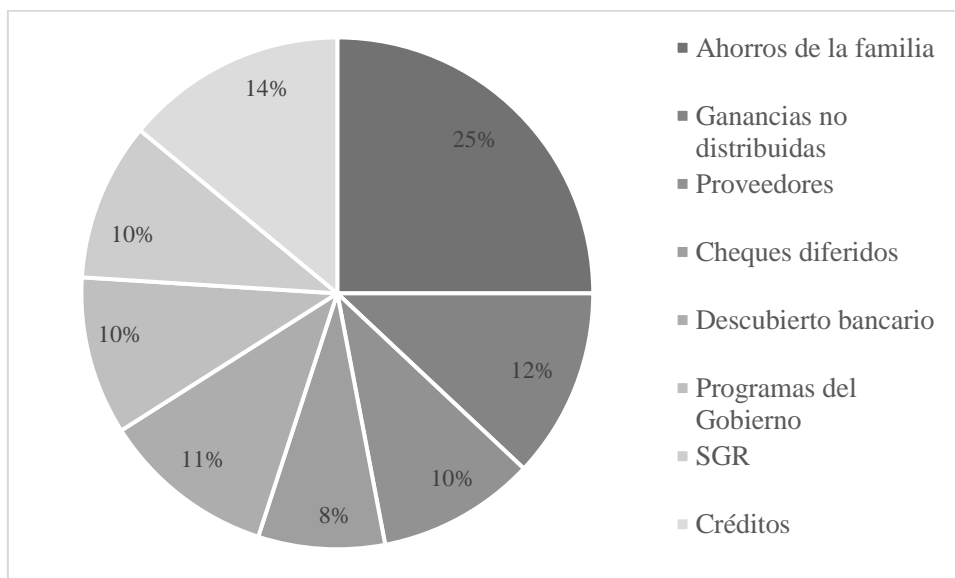
Fuente: Elaboración Propia.

Por último, en la Figura 6 *Financiamiento en la Etapa de Establecimiento*, se reflejan las fuentes a las que han accedido en esta etapa. En esta etapa se tiene que del

total de la muestra el 20% de las empresas debió utilizar la ayuda por medio de fuentes de financiamiento para establecerse en el mercado.

Figura 6

Financiamiento en la Etapa de Establecimiento.



Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo a lo conocido por las PyMEs, se realizó la Tabla 4 *Momento en que desisten de acceder a un Crédito las PyMEs Familiares* de acuerdo a la Categoría donde están registradas.

Tabla 4

Momento en que desisten de acceder a un Crédito las PyMEs Familiares

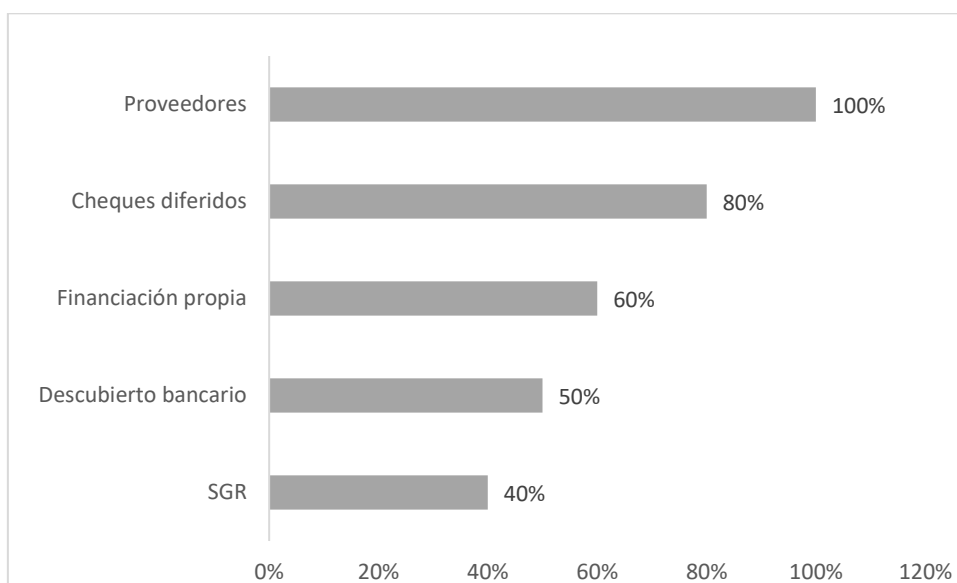
Tamaño de PyMEs	Empresas
En averiguación de requisitos y condiciones	2
En la reunión de documentación	4
En otro momento	4

Fuente: Elaboración Propia.

Luego de comprender porque no se accede a créditos en gran porcentaje, en la Figura 7 *Financiamiento elegido en momentos de caída de la actividad económica* se puede visualizar cuáles han adoptado las PyMEs Familiares entrevistadas.

Figura 7

Financiamiento elegido en momentos de caída de la actividad económica

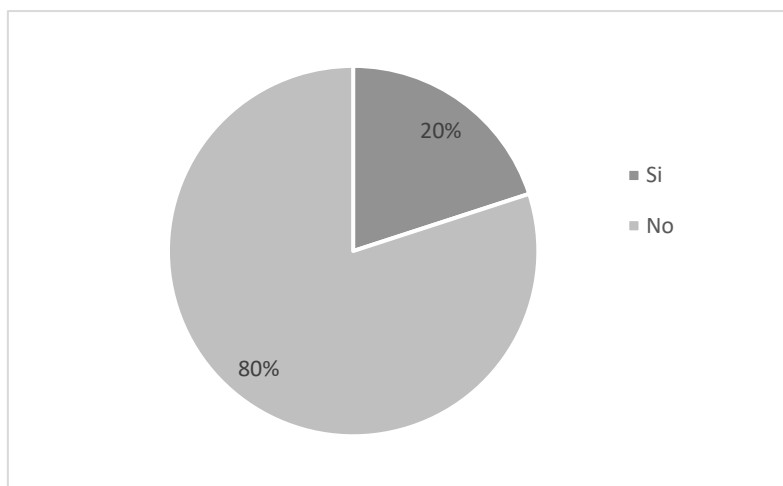


Fuente: Elaboración Propia.

Por último, se realizó la consulta acerca del asesoramiento externo para poder tomar un crédito y los resultados son los obtenidos en la Figura 8 *Recurrió a Asesoramiento Financiero*.

Figura 8

Recurrió a Asesoramiento Financiero.



Fuente: Elaboración Propia.

En la Tabla 5 *Conocimiento de Fuentes de Financiamiento Vigentes*, es posible observar las respuestas sobre la consulta de las fuentes utilizadas.

Tabla 5

Conocimiento de Fuentes de Financiamiento Vigentes.

	Si	No
Descubierto en cuenta corriente	80%	20%
Descuento de Cheques de Pago Diferidos	100%	0%
Líneas de Créditos Mi Pymes	80%	20%
Tarjetas Corporativas	50%	50%
<i>Factoring</i>	30%	70%
<i>Leasing</i>	40%	60%
Fondo Aceleración	20%	80%
Fondo Expansión	20%	80%
Créditos CREAM	20%	80%
Créditos Banco BICE	30%	70%

Fuente: Elaboración Propia.

En función de la anterior exposición de resultados en el apartado siguiente se realiza una interpretación de los mismos para una mayor profundidad en el análisis.

Discusión

En este último Apartado del Trabajo Final de Graduación, se plantea determinar el alcance y conocimiento, sobre el acceso al financiamiento de las PyMEs familiares Rionegrinas en contextos de inestabilidad. Los resultados fueron expuestos en el Apartado anterior, por lo que en este Apartado se ahondará en el análisis de los mismos.

Con los datos obtenidos en la Tabla 3 *Detalles de los Participantes* se logró clasificar la muestra de 10 participantes según su tamaño, obteniendo así la Figura 2 *Categorías PyMEs encuestadas* donde se refleja que la mayoría pertenecen a la categoría Pequeña y Mediana Tramo 1. También dentro de la Tabla 3, se puede apreciar que las PyMEs con mayor antigüedad son las que han logrado obtener mayores ingresos (categoría más alta) y también pertenecen al rubro Agropecuario, que eso es debido a la zona investigada.

Lo dicho por la Fundación Observatorio Pyme Conferencia Anual (2018) al realizar el paralelismo con nuestro país vecino Chile, cuando es la hora de emprender una PyME nuestros porcentajes son mucho más inferiores, arriesgándose a iniciar un emprendimiento solo el 14% de la población económicamente activa, un 10% menos que

en Chile, lo mismo sucede cuando lo estudiado es, por cantidad de habitantes que inician con una empresa.

Con respecto a la fase de la vida de las empresas comerciales coincidiendo con Soriano (2018) cuando comparó la tasa de supervivencia a los dos y cinco años de vida, con otros países siempre los porcentajes de Argentina fueron inferiores con respecto a lo estudiado. En Argentina de las PyMEs, el 7% llega al segundo año de vida, y sólo el 3% de los emprendimientos llega al quinto año de vida. En complementariedad con el análisis alcanzado por este autor, a partir de la presente investigación es posible vislumbrar que al momento de consultarle a los entrevistados sobre la necesidad de financiamiento en la etapa inicial, el 50% afirmó que en este momento debió de solicitar ayuda económica para llevar a adelante sus actividades. Así, en la Etapa Inicial como lo muestra la Figura 4 *Financiamiento en la Etapa de Inicio*, es común en este tipo de organizaciones, buscar el acceso a los créditos a través de herramientas poco formales, o no acceder a Financiación de Terceros sino a través de Financiación Propia o Ahorros como se ve en el Apartado de Resultados.

En la etapa de crecimiento es decisivo contar con un financiamiento externo, se destaca que los directivos de las PyMEs seleccionadas según la Figura 5 *Financiamiento en la etapa de expansión*, le atribuyen mayor importancia a la inversión en estas etapas del desarrollo de las empresas, ya que se comprende como altamente necesario para crear una diferenciación en el mercado y por ende un mejor posicionamiento estratégico. Los resultados indican que el total de las PyMEs bajo análisis solicitaron financiamiento externo en su etapa de crecimiento, y los más utilizados fueron los Créditos y usar SGR.

Siguiendo en la Etapa de Crecimiento En cuanto a los instrumentos del mercado financiero cabe destacar, que se verifica que las PyMEs comerciales recurren con mayor frecuencia al crédito bancario a través de descubiertos en cuenta corriente, no siendo este el más recomendable ya que las entidades bancarias demandan altas tasas de interés.

En la Etapa de consolidación viendo la Figura 6 *Financiamiento en la Etapa de Establecimiento* en el Apartado de Resultados podemos ver, que también se utiliza bastante la Financiación Externa y en mayor proporción que en la Etapa de Expansión. En estos casos si se han utilizado Programas del Gobierno, Descubierto y cheques diferidos casi en la misma proporción.

Coincidiendo con lo que menciona Bebczuk (2010) las principales razones por las que existe una baja cantidad de solicitudes crediticias, no sólo tienen que ver con factores externos a las empresas como los son los tipos de créditos que se ofrecen o sus requisitos, sino mayoritariamente con aquellos aspectos de la gestión interna que presentan las mismas. Por eso es importante eliminar estas barreras y es allí donde el Gobierno tiene un papel importante, incentivando con nuevos programas para aumentar la actividad económica en general.

González (2016) coincidiendo con Bebczuk (2010) la gestión interna de las empresas es lo que genera dificultades ya que les cuesta procesar correctamente la documentación solicitada por las entidades. Además cuando las PyMEs solicitan acceder a un Crédito, se encuentran con faltantes de varios requisitos que les solicitan.

Coincidiendo con Miranda (2013) y según lo recabado en el Apartado de Resultados, podemos comprender lo que genera la falta de acceso a Financiación de Terceros, y este acceso tiene mucho que ver con la Etapa de la vida de la Empresa Familiar, donde aquellas más maduras van a tener mejores opciones debido a su estructura más formalizada y por ende el conocimiento al acceso y requerimientos por parte de las entidades.

Con la Figura 3 *Clases de Financiamiento adoptadas* podemos concluir, que las principales fuentes de financiamiento han sido: con proveedores, financiación propia y con cheques diferidos. Otras de las financiaciones elegidas también son el descubierto de cuentas corrientes. Al contrario, las que menos se han solicitado son Créditos y Programas del gobierno. Conociendo que clase de financiamiento prefieren las PyMEs Familiares Rionegrinas entrevistadas, también debemos conocer cuál es la estructura de financiamientos que estas adoptan en tiempos de crisis.

En la misma línea de estudio que Baggini (2019) nuestro país hace años que está en contexto inflacionario y de volatilidad, afectando así a la economía en general, aunque uno de los sectores más golpeados es el de las PyMEs familiares, teniendo dificultades de acceso a Financiamientos Externos, para su continuidad en la vida empresarial.

Según lo indicado por Instituto de la Empresa Familiar Latinoamericana (2019) las PyMEs familiares son las encargadas de sacar a flote la economía en tiempos de crisis ya que representan gran parte de las empresas económicamente activas. Sobrevivir a la tercera generación es casi nulo, según estudios.

Siguiendo y afirmando lo investigado por la Fundación Observatorio Pyme Conferencia Anual (2018) en nuestro país en el contexto de inestabilidad constante que vivimos el acceso al crédito disminuye cada año, a diferencia de lo que ocurre en nuestro vecino país Chile que en el mismo tiempo investigado ha aumentado el ritmo anual de acceso a los créditos. Las PyMEs se adaptan en los tiempos difíciles debido a su estructura en congruencia a lo citado por Allo, Emiliano (2014). No obstante, la falta de financiamiento es un factor significativo para determinar su subsistencia debido a que uno de los mayores inconvenientes que atraviesan estas es que ante la falta de capital propio para hacer frente a sus obligaciones es necesario contar con fuentes externas para solucionar esto.

Para Bustos y Pugliese (2015) en nuestro país la principal fuente de financiamiento es a través de fondos propios (autofinanciación) bajo el formato de reinversión y aporte de los socios (ahorros) teniendo así la ventaja de disponer de los fondos fácilmente y sin costos administrativos. Pero difiriendo del autor, en el Apartado de Resultados en la Figura 7 *Financiamiento elegido en momentos de caída de la actividad económica* nos muestra que la fuente de financiamiento más utilizada son los créditos con Proveedores, seguido de los cheques diferidos, luego y como tercer opción de las PyMEs Familiares entrevistadas utilizan la Financiación Propia.

También la Fundación Observatorio Pyme (2017) en su análisis ha encontrado que, como los autores Bustos y Pugliese (2015) una de las fuentes principales de financiamiento han sido los recursos propios y luego el financiamiento bancario. Lo mismo ocurre observando desde una perspectiva histórica.

Coincidiendo con Lenner (2019) las principales fuentes de financiamiento con las que cuentan las PyMEs son: el capital propio, seguido por el financiamiento de proveedores y luego descuentos de cheques (diferidos), al igual que la Figura 7. Dado que una vez que los emprendedores logran tener éxito con sacrificio, poniendo en funcionamiento las PyMEs, deben enfrentar al fantasma más grande, ser sus propios financistas. Esto se debe a que, a las pequeñas empresas les cuesta reunir los requisitos suficientes para que las entidades bancarias las financie, sí pueden llegar a clasificar las medianas empresas, pero las micro y pequeñas es más difícil. Aunque el mayor inconveniente en las entidades que han llevado a cabo el proceso de solicitud, ha sido la falta de calificación crediticia, ya que se entrega toda la documentación requerida y en el

proceso de análisis de posicionamiento en el Banco Central de la República Argentina, en Veraz y demás entidades que brindan información del perfil financiero, terminan contribuyendo a una No Calificación Crediticia.

Esto se debe a que, tras haber superado una mala experiencia, quedaron marcados en estas entidades al haber afrontado a destiempo el pago de cheques u otros atrasos, quedando mal categorizados en el sistema financiero, aún transcurridos más de dos años de dichos episodios, evidenciando demoras en la purificación de sus perfiles de cumplimiento financiero.

Coincidiendo con Solís (2019) donde según investigaciones obtuvo que el sistema de SGR asiste actualmente a 15.000 Pymes aproximadamente, se puede decir que, con el aval de una SGR, las PyMEs pueden buscar fondos frescos para Proyectos de Inversión y Cheques de Pago Diferido, a condiciones de tasa y requisitos más convenientes. Tal como afirma Detarsio et. al (2013) las PyMEs que supieron tener una visión a largo plazo han sabido planificar estrategias preventivas ante las crisis tales como abastecer diferentes tipos de mercado, fabricar solo sobre pedido, inversiones pequeñas, por ejemplo, son algunas de las estrategias usadas.

Además, si bien el financiamiento para las pequeñas y medianas empresas es significativo en cualquier etapa en la que ella se encuentre, en épocas de crisis económicas, como la que se está atravesando, es más que significativo contar con fuentes de financiamiento ya que la falta de este puede llevar a una pequeña y mediana empresa a su fracaso.

Observando en el Apartado de Resultados la Tabla 4 *Momento en que desisten de acceder a un Crédito las PyMEs Familiares* la mayoría de las organizaciones entrevistadas lo hacen, en el momento de reunir la documentación o en otro momento, que generalmente es directamente al conocer las tasas de interés elevadas. Al momento de ir a solicitar créditos o préstamos en alguna entidad financiera dentro de la primera instancia, en la averiguación de condiciones, es notoria la tendencia al desistimiento de continuar. Estos resultados coinciden con la Fundación Observatorio Pyme (2018) que observa las PyMEs que acceden a la fuente de financiamiento de los créditos bancarios son solo un 40%, las restantes no acceden por diversos factores, pero entre ellos se destacan que, la mitad cree no necesitarlos, la gran mayoría restante le adjudica la situación a las tasas elevadas de interés y el restante no reúne las condiciones necesarias

o dicen que el plazo de financiamiento no es el adecuado en relación monto/plazos a devolver el dinero, el tiempo que transcurre entre que nace la idea de realizar la inversión, la presentación de la documentación y el otorgamiento es demasiado extenso, en un contexto de inestabilidad en que cambian todo el tiempo las condiciones.

De las entrevistas se puede ver que las organizaciones plantean que, no sólo tiene que ver con los requisitos solicitados en sí mismos, sino que en muchos casos las circunstancias externas en las que se encuentran desarrollándose las empresas hacen que éstos sean muchas veces inalcanzables. Bajo la luz de esta cuestión ocurre una situación particular en relación al propio sistema financiero, el cual presenta una desconfianza hacia estas organizaciones por la volatilidad que presentan en sus ingresos y en su crecimiento, negando la requerida Calificación Crediticia dejando a la organización excluida de acceder a financiamiento en el mercado crediticio formal.

En las encuestas se evidenció que los principales obstáculos se les presentan a la hora de presentar Balances, dependiendo de la ganancia que se haya obtenido. Otras dificultades comunes, cualquiera sea su estructura tributaria, es la solicitud de garantías, la proyección de ingresos futuros teniendo en cuenta la inestabilidad macroeconómica. La mayoría de las PyMEs se ha mostrado conservadora a la hora de acceder a créditos, o buscar respaldo en una SGR. Solo las que han accedido a estos son las que han podido tener un crecimiento exponencial, y así poder continuar en el mercado.

En base a lo analizado, se puede decir que los obstáculos ante los que las PyMEs se encuentran, no sólo tienen que ver con la información que es requerida por las entidades financieras, sino que en muchos casos es la propia situación económica del país la que hace que se alejen las posibilidades de acceder a dichas fuentes, debido a que los programas son difíciles de alcanzar de acuerdo a las realidades de las propias organizaciones y ciertas burocracias en las entidades financieras como lo son la Calificación crediticia, el Veraz, etc. que demoran más de lo previsto en actualizar las categorías de tipo de deudores imposibilitando la aprobación de financiamiento.

En cuanto al tercer y último objetivo de investigación en este Trabajo Final de Graduación, que buscó detectar dentro del proceso de decisión de acceder al financiamiento, el conocimiento del acceso a las fuentes alternativas de financiamiento para PyMEs locales, se visualiza nuevamente, la íntima relación que presentan todos los objetivos planteados y los resultados obtenidos. Esto es así debido a que los mismos

generan una relación de causa efecto destacada, es decir, que la falta de conocimiento en el modo de obtención de las herramientas e instrumentos para acceder al crédito, sumado a la imposibilidad de presentar y gestionar la información financiera requerida para dichos créditos genera en las organizaciones malas experiencias en relación a este tópico.

Observando al Ministerio de Desarrollo Productivo (2020) que permite registrar a las PyMEs como tales, beneficiándose así en pagar menos impuestos y acceder a una serie de beneficios. Y de acuerdo a lo conversado con los representantes de las PyMEs Familiares entrevistadas, estos beneficios los conocen, debido a que tienen Contadores que les llevan mensualmente su situación y les han informado de ellos, tales como pagar el IVA a 90 días, y todo lo relacionado con la sección de AFIP.

Coincidiendo con Allo et. al (2014) uno de los principales problemas que enfrentan las PyMEs es la necesidad de financiar su crecimiento y muchas veces al faltar financiamiento propio, tienen que recurrir a Fuentes de Financiamiento Externas, que generalmente se les dificulta acceder por desconocimiento, ya que no cuentan con las garantías, debido en muchas ocasiones a la falta de políticas que fomenten el desarrollo de las PyMEs. Intentando resolver este faltante, el Gobierno Nacional ha dispuesto en los últimos años una gran variedad de líneas crediticias para inversión productiva, asistencia técnica y económica para la asociación de PyMEs y también lo mismo han realizado los Gobiernos Provinciales para activar el desarrollo regional propio de la zona, fortaleciendo así las cadenas de valor.

Para la Fundación EU-LAC (2015) aún en este tiempo, la brecha de financiación entre PyMEs y grandes empresas en América Latina, todavía continúa siendo un gran desafío, el que deben enfrentar las políticas públicas tanto los Gobiernos Nacionales como Provinciales. La CEPAL (2018) coincide con la brecha latinoamericana argumentando que las PyMEs aun no logran acelerar su proceso de innovación y afirma que los procesos de producción aun son desarrollados con tecnología obsoleta o escasamente productiva. Estos son los motivos considerados en dichas investigaciones.

Para Solis (2019) y reflejando lo investigado en el párrafo anterior, acerca de los problemas que tienen las PyMEs con las empresas de sectores de mayor tamaño, las SGR surgen como respuestas a estos problemas y como ya lo vimos en el Apartado de Resultados es uno de las fuentes de financiamiento más utilizada en la Etapa de

Establecimiento. Esto quiere decir, que el rol de las SGR debe analizarse en el contexto de la problemática financiera en donde se encuentran las PyMEs.

Coincidiendo con lo planteado por Bebczuk (2010), y haciendo una similitud ante este antecedente, se observa que por falta de información brindada por parte de las entidades gubernamentales hace que las empresas no logren conocer, por un lado, las diferentes alternativas y por otro, los requerimientos necesarios para lograr acceder a esos créditos, generando una falta de incentivo o interés por parte de las PyMEs para formar parte de dichos programas.

Con el fin de acceder al mercado crediticio, se 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.

Con los datos obtenidos de la Tabla 5 *Conocimiento de Fuentes de Financiamiento Vigentes*, podemos ver que existe desconocimiento acerca de las fuentes de financiamiento vigentes y más aún con los Créditos específicos de la provincia observada. Esto se puede deber a la falta de promoción de las Agencias creadas para dichos sectores. También se observa que a la hora de expandir o establecerse no se recurre a asesoramiento externo, dedicado al tema en cuestión.

Discrepando con la contribución que realizó la Fundación Observatorio Pyme (2020) donde afirma que la mitad de las PyMEs registradas tiene conocimiento de los programas públicos de Gobierno, y que en realidad la falta de acceso no es el desconocimiento sino que no han querido acceder por razones particulares. Los Resultados arrojados en la Tabla 5 nos muestra que la mayoría de las PyMEs Familiares entrevistadas no conoce los créditos de Programas de Gobierno, ya sean nacionales o provinciales.

En la Figura 8 *Recurrió a Asesoramiento Financiero* notamos que el 80% de las PyMEs Familiares entrevistadas no lo hizo y solo el restante accedió a ayuda de un tercero calificado. Además del desconocimiento técnico en relación a los diferentes documentos y conceptos relativos al financiamiento, también se puede resolver que los directivos de

las organizaciones no conocen en profundidad el diferente abanico de posibilidades y alternativas de programas que ofrece el propio gobierno de acompañamiento para las PyMEs.

Respecto de las limitaciones del presente Trabajo Final de Graduación, se debe mencionar el tamaño de la muestra, ya que posee un número reducido de empresas encuestadas (10). Cabe mencionar que esta fue realizada en la provincia de Río Negro, en la ciudad de Allen principalmente y en dos localidades cercanas, por lo tanto, sumado a lo mencionado anteriormente, se produce una dificultad para realizar una generalización. Esta limitación es un punto a tener en cuenta a la hora de realizar comparaciones de resultados con otros trabajos.

Una limitación que se observó dentro de la investigación es la falta de registro por parte de las empresas seleccionadas sobre los montos que debieron solicitar a lo largo del desarrollo de sus actividades. Más allá de la relevancia del monto, la falta de registro que se observó sobre la muestra seleccionada en relación al proceso hace que no se disponga información, de si las fuentes utilizadas fueron las únicas que se solicitaron, obtuvieron algún rechazo de otras fuentes. Esta información permitiría a la investigación también reconocer a lo largo del tiempo, en un análisis longitudinal si el mercado ha mejorado o no en la solicitud de requisitos como así también las empresas en el cumplimiento de los mismos. A lo largo de la introducción de la presente investigación se observó que existía dentro de los autores, que la problemática de las empresas se debe tanto a rigideces en la oferta de fondos, producto o de una escasez, o bien de requisitos exigentes que no son posibles de cumplir en la realidad. A la vez, de que es posible encontrar una razón a esta problemática en la falta de una correcta adecuación de la demanda, en la información que disponen en términos contables e impositivos, como así también en relación a la garantía.

Por otra parte, otra limitación son los escasos antecedentes documentados e investigaciones representativas del objetivo planteado en el presente trabajo que hagan enfoque en la provincia de Río Negro específicamente.

Dentro de las fortalezas podemos rescatar que, a pesar de las características citadas de esta encuesta, sus resultados no difieren en forma sustancial con los de los diversos autores mencionados en este trabajo. Se indica que es una fortaleza de este estudio el hecho de que la investigación es una de las primeras realizadas en la ciudad de Allen,

provincia de Río Negro sobre el rol del financiamiento en las PyMEs Familiares en contextos de inestabilidad.

En otra de las fortalezas, se destaca la aleatoriedad en la elección de las PyMEs Familiares seleccionadas para realizar el estudio, perteneciendo todas a la misma provincia, pero en una diversidad de rubros, como así también transitando por distintas etapas de vida de las mismas, ya sea que fuera reciente su ingreso al mercado, o ya establecida en mediana y avanzada trayectoria.

De todo lo mencionado a modo de conclusión, se puede expresar que las PyMEs son una pieza fundamental para el desenvolvimiento y desarrollo de la actividad económica de un país. En Río Negro han utilizado generalmente las mismas fuentes de financiamiento a lo largo del tiempo, prevaleciendo las fuentes propias por sobre las externas, y sin importar el tamaño que poseen.

En base al objetivo general de la presente investigación sobre un análisis integral de la relación entre las empresas familiares de Río Negro, caracterizadas PyMEs y el financiamiento del mercado, es posible concluir que los hallazgos obtenidos aportan a la literatura actual. Los aportes realizados comienzan con la identificación, a partir de una muestra que las PyMEs de Río Negro tienen la característica de que la mayoría de las mismas requirieron ayuda financiera al momento de inicio de las actividades. Si bien no se alcanzó a distinguir si la necesidad de financiamiento se correspondió o no con una situación económica favorable en el país, esta relación es factible de analizar en futuras investigaciones. A pesar de la anterior aclaración, en cumplimiento del objetivo general la investigación arriba a resultados concordantes con los hallazgos de autores sobre la necesidad de financiamiento en las empresas familiares en los primeros años de vida de las mismas por encima de otras etapas. A su vez, se observa que la principal fuente de financiamiento en esta etapa ocurre gracias a la utilización de ahorros de la familia para hacer frente a la necesidad de fondos.

En la determinación de la mejor fuente de financiamiento también se observó un aporte sustancial a las características que poseen las PyMEs en este sentido, no buscan asesoramiento financiero. La solicitud de fondos se realiza con la información que dispone la organización sin obtener una mirada adicional de especialistas. Este último hallazgo para el estudio del financiamiento es esencial, ya que plantea que también existe

una falencia en la demanda del financiamiento que puede estar relacionada con la falta de educación financiera sobre alternativas más innovadoras en la economía.

En este contexto de la educación financiera, fue que la investigación también realizó un aporte que en la literatura actual no es evidenciable en relación al conocimiento sobre alternativas. En función de la información provista en los resultados, es posible afirmar que, en términos generales, la muestra afirmó no conocer en gran medida los fondos públicos de ayuda financiera, como el Fondo de Aceleración o de Expansión. Es por esto, que se recomienda que cada uno de los líderes de las empresas indaguen e investiguen sobre las opciones de financiamiento con las que cuentan; y además cuenten con un plan de acción muy bien estructurado que les permita aprovechar cada uno de los recursos que obtienen y así se pueda lograr todas las metas que se ha propuesto la gerencia. Por lo expuesto, es recomendable evitar el endeudamiento excesivo, ya que impacta en pérdida de liquidez por el pago de los altos intereses derivados de los créditos obtenidos. Asimismo, se recomienda buscar diversas fuentes de financiamiento y no considerar como único recurso la autofinanciación. Por último, se recomienda al Gobierno de la Provincia de Río Negro, la realización de un boletín informativo, para que el conocimiento y acceso a sus líneas de financiamiento sea más exitoso.

En función de los aportes realizados anteriormente y de la necesidad de contextualizar al financiamiento en el entorno económico en el que se desarrolla, se propone que para próximas líneas de investigación se implemente una medición entre los tiempos en que se debió solicitar el financiamiento y la situación económica. En particular se propone que la investigación analice si existe algún grado de relación entre la solicitud de financiamiento de las empresas y la evolución del Producto Bruto Interno del país, teniendo en cuenta también que dicha relación se puede medir con relación al Producto Bruto Geográfico de la Provincia de Río Negro.

A su vez, se observa como una posible nueva línea de investigación futura, la necesidad de indagar qué metodologías aplicaron otros países para mejorar la educación financiera y la difusión de nuevas alternativas, para ser replicables tanto en la Provincia de Río Negro como en el país. De esta forma se podrán alcanzar resultados más aproximados a la realidad actual de las PyMEs locales, ya que si bien, dentro de esta investigación se plantearon antecedentes de otros estudios, las mismas están dirigidas a espectros de empresas latino americanas o empresas de Buenos Aires.

Referencias

- Ács, Z., Szerb, L., Autio, E., y Lloyd, A. (2017). *Indice Global de Emprendimiento 2017*. (P. d. CreateSpace, Ed.) Recuperado el Septiembre de 2020, de https://www.researchgate.net/publication/316595971_Global_Entrepreneurship_Index_2017
- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2020). Información sobre el Registro MiPyME. Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Agencia de Desarrollo CREAR. (2020). Rio Negro, Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://crear.rionegro.gov.ar/?contID=45978>
- Aguilar, A. (30 de 10 de 2017). *Motor Económico*. (R. Dellatorre, Editor, y Á. Rusi, Productor) Recuperado el Septiembre de 2020, de <http://motoreconomico.com.ar/Cultura/la-importancia-de-las-pymes-en-el-crecimiento-colectivo-de-una-sociedad>
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., y Schedan, N. (2014). Trabajo de Investigación Final Financiamiento de Pymes: Riesgo Crediticio, Oferta y Demanda. Argentina. Obtenido de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Antognoli, S. (2012). Como diseñar la estructura y las formas de Gobierno. Buenos Aires, Argentina: Argentino.
- Banco de Inversión y Comercio Exterior. (2020). Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://acjd.com.ar/al-rescate-de-las-fruticolas-el-bice-ofrece-300-millones-para-pymes-del-alto-valle/>
- Banco de la Nación Argentina. (2020). Créditos. Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <http://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Creditos>
- Bebczuk, R. N. (Septiembre de 2010). Acceso al Financiamiento de las PYMES en Argentina: estado de situación y propuesta de política. (227), 35. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5207>
- Bustos, E., y Pugliese, L. (2015). Financiamiento de Pymes y sus dificultades de Acceso. Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://rdu.iua.edu.ar/handle/123456789/782>

- CEPAL. (Octubre de 2018). MyPymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de Fomento. Recuperado el Septiembre de 2020
- Comisión Nacional de Valores. (2019). Informe Trimestral Diciembre 2019. *Informes del Mercado de Capitales*. Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Informes>
- Detarsio, R., North, K., y Ormaetxea, M. (2013). Sobrevivir y competir en tiempos de crisis. (388), 145-156. Argentina. Recuperado el Octubre de 2020, de <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/388/Ricardo%20Detarsio.pdf>
- Dodero, S. (2010). *El secreto de las Empresas Familiares Exitosas*. Buenos Aires: El Ateneo. Recuperado el Septiembre de 2020
- Fundación EU-LAC. (Mayo de 2015). Espacios de diálogo y cooperación productiva: el rol de las pymes. 99. CEPAL. doi:<http://dx.medra.org/10.12858/0615ES4>
- Fundación Observatorio Pyme. (s.f.). Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/>
- Gobierno de Argentina. (2020). Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento>
- Gobierno de la Provincia de Rio Negro. (2020). Rio Negro, Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://www.rionegro.gov.ar/?catID=1>
- 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. Buenos Aires, Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP_2016_Gonza%CC%81lez.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- González, E., y Olivie, C. (2018). *Empresa familiar, emprendimiento e intraemprendimiento*. Recuperado el Septiembre de 2020
- Guido Baggini, A. (Noviembre de 2019). Financiamiento Pyme en contexto de Inestabilidad. Rio Cuarto, Córdoba, Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/18263>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación* (Vol. 6ta. Edición). DF, México. Recuperado el Septiembre de 2020

- Instituto de la Empresa Familiar. (2018). Recuperado el Septiembre de 2020, de <http://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/cifras/>
- Instituto de la Empresa Familiar Latinoamericana. (2019). Recuperado el Septiembre de 2020, de <http://www.ief.la/>
- Lenner, A. I. (2019). San José, Entre Ríos, Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/18258>
- Ley 24467. (1995). Pequeña y Mediana Empresa. Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/F53C568C013A348405257A140073E351/\\$FILE/InfoLEG_24467.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/F53C568C013A348405257A140073E351/$FILE/InfoLEG_24467.pdf)
- Ley 25.300. (s.f.). Ley de Fomento de la Micro Pequeña y Mediana Empresa. Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=64244>
- Miller, D., y Le Breton - Miller, I. (2005). *Gestión para el largo plazo: lecciones sobre la ventaja competitiva de grandes empresas familiares*. Recuperado el 09 de 2020
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). Registrarse como Pyme. Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrarse-como-pyme>
- Ministerio de Economía . (2020). Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://www.argentina.gob.ar/economia>
- Ministerio de Producción y Trabajo. (Septiembre de 2020). *Ministerio de Desarrollo Productivo*. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/>
- Miranda, M. L. (2013). Los Problemas de Financiamiento en las Pymes. Mendoza, Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020, de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf
- Nicuesa, M. (08 de Julio de 2014). *Empresariados*. Recuperado el Septiembre de 2020, de Información básica para Pymes y Autónomos: <https://empresariados.com/como-definir-los-roles-en-una-empresa-familiar/>
- Niethardt, E. (2012). Rasgos y desafíos de las empresas familiares. Buenos Aires, Argentina. Recuperado el Septiembre de 2020

- Romero, L. E. (Mayo-Agosto de 2006). Competitividad y Productividad en empresas familiares pymes. *EAN*(57), 131-142. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://journal.ean.edu.co/index.php/Revista/article/view/378/371>
- Solis, L. G. (07 de Octubre de 2019). E-KÓ Divulgando. *Importancia de la Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR) como alternativa de Financiamiento para las Pymes*, 1(4), 49-57. Misiones, Argentina: Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Misiones. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://cpcemnes.org.ar/ekodivulgando/index.php/revista/issue/view/5/Revista%20E-K%C3%93%20DIVULGANDO%20N%C3%BAmero%204>
- Soriano, C. (2018). *Los cinco pecados capitales de las Pymes*. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://www.foroempresarias.com/userfiles/archivos/Los%20cinco%20pecados>
- Zonolística*. (13 de Diciembre de 2017). Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://zonolistica.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 _____, de la Universidad Siglo 21.

La meta de este estudio es _____

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ 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 _____
_____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es _____

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

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II

Guía de Entrevista a Titulares de PyMEs Familiares Rionegrinas

- 1 ¿Cuál es el año de creación de la PyME?
- 2 ¿Dentro de que rubro está categorizada?
- 3 ¿Cuántos empleados tiene?
- 4 ¿Cuál es la facturación anual aproximada?
- 5 Para el inicio, expansión y establecimiento de su empresa, ¿con qué fuentes de financiamiento contó?
- 6 ¿Cuánto tiempo ha estado sin financiamiento externo?
- 7 ¿Solicitó en alguna ocasión un crédito privado y/o público? ¿Cuáles?
- 8 ¿Cuál es la motivación que lo ha llevado a solicitar financiación?
- 9 ¿Cómo ha sido esa experiencia? ¿Buena, regular mala?
- 10 ¿Qué clase de Financiamiento toma en tiempo de crisis?
- 11 ¿Conoce la oferta de financiamiento vigente? ¿Si, pocas, ninguna?
- 12 ¿Dispone de todo lo requerido para acceder? ¿Si, parcialmente, muy poco, nada?
- 13 ¿En qué momento desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia?
- 14 ¿Cómo describiría su experiencia? ¿Buena, regular, mala?
- 15 ¿Conoce la existencia de programas de ayuda para PyMEs?
- 16 ¿Acudió a financiamiento para solucionar problemas emergentes o lo hizo pensando en proyectos a largo plazo?
- 17 ¿Qué importancia le da al financiamiento para el crecimiento empresarial?
- 18 ¿Recurrió por asesoramiento con un especialista financiero? ¿Regularmente, en alguna oportunidad, nunca?
- 19 ¿Piensa usted que la falta de financiación es una de las causas del cierre de las empresas comerciales?
- 20 ¿Qué otras causas pudrían mencionar?