

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad

Como sobreviven las PYMES en Las Grutas, Río Negro, Argentina 2020

How does Pymes survive in Las Grutas, Río Negro, Argentina 2020

Autor: Bras, Patricia Alejandra

Legajo: VCPB25828

DNI: 26.586.893

Director de TFG: Salvia, Nicolás

Argentina, Río Negro, Noviembre 2020

Resumen

La República Argentina, se ve afectada por un contexto inflacionario y de alta volatilidad, lo cual impacta muy profundamente en la economía, sobre todo en las pequeñas y medianas empresas, que son las generadoras más significativas de puestos de trabajos. La importancia de las mismas ha sido objeto de estudio, como así también los problemas financieros, es por eso que esta investigación buscó hacer un aporte a esta discusión, pudiendo analizar las fuentes disponibles para pymes familiares en contexto de crisis. En el mismo se utilizaron entrevistas a una muestra de la población de las pymes familiares de Las Grutas, Río Negro. Para realizar el desarrollo se manejaron revistas especializadas y trabajo de tesis finales de grado. Se realizó un estudio de alcance descriptiva, de enfoque cualitativo y cuantitativo. Se buscó analizar si las pymes conocen sobre el Mercado de Capitales y si es probable aplicarlo en la ciudad debido a la particularidad de la misma. Se intentó conocer si se han hecho uso de este y de otras fuentes, sabiendo que existen limitación en el acceso al crédito de las pymes rionegrinas.

Palabras clave: Crédito, Instituciones financieras, Financiación.

Abstract

The Argentine Republic is affected by an inflationary and highly volatile context, which has a profound impact on the economy, especially on small and medium-sized companies, which are the most significant generators of jobs. Their importance has been the object of study, as well as financial problems, that is why this research sought to make a contribution to this discussion, being able to analyze the sources available for family SMEs in a crisis context. In it, interviews were used with a sample of the population of family SMEs from Las Grutas, Río Negro. To carry out the development, specialized magazines and final degree thesis work were handled. A descriptive study with a qualitative and quantitative approach was carried out. It was sought to analyze if SMEs know about the Capital Market and if it is likely to apply it in the city due to its particularity. An attempt was made to find out if this and other sources have been used, knowing that there are limitations in access to credit for Rio Negro SMEs.

Keywords: Credit, Financial Institutions, Financing.

Índice

Introducción	1
Métodos	16
Diseño	16
Participantes	17
Instrumentos.....	17
Análisis de datos.....	18
Resultados	18
Discusión	23
Referencia	33
Anexo I Documento de consentimiento informado	35
Anexo II Cuestionario pyme.....	37

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) alcanzan notabilidad en el actual contexto económico por su capacidad de creación de empleo, su potencial a ser sujetos de crédito y su elasticidad para reaccionar a los cambios en la economía y adecuarse a los cambios tecnológicos. En otros términos, establecen un pilar fundamental de las economías porque contribuyen a la generación de empleo (Barreda, 2010).

La actividad económica mundial, se ve enriquecida gracias a las micro, pequeñas y medianas empresa, ya que estas conforman una porción muy importante en las distintas economías. En muchos países del mundo, más del 90% de las empresas son MIPyMES, generando un alto porcentaje de empleo y una fracción algo menor del producto nacional. Representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y trabajos nuevos. Casi toda empresa privada grande comenzó como una MIPyME (Escudé, Catena, D`Amato, 2001).

Definir la PYME conlleva a analizar la complejidad de los elementos que deben ser considerados en su conceptualización y consecuente clasificación, no existe un consenso absoluto para la definición de pyme. Disponer de una definición unificada, podrá permitir que la capacidad de perdurar en el mercado dependerá de sus recursos internos y de las potencialidades que aportan las propiedades de comunicación, relacionamiento e intercambio que la PYME establece con otras empresas o entes del sistema productivo en el que actúan (Dini, 2007).

Teniendo en cuenta la dimensión de las economías y del país del que se trate es que toman distintas definiciones las pymes. Los parámetros más utilizados para dicha medición son la totalidad de ventas por año, la cantidad de personal empleado y en determinados casos la cantidad de activos que posee la empresa.

Una pyme es una unidad económica, dirigida por su propietario de forma personalizada y autónoma, de pequeña dimensión en cuanto a número de trabajadores y cobertura de mercado. Se puede concebir su tamaño como la “mejor respuesta” posible dadas las condiciones institucionales, económicas, sociales y culturales de un país (Fundacion Observatorio Pyme, 2020).

Es de público conocimiento el valor agregado que aporta el sector de las pymes al desarrollo económico de la República Argentina, tal es así que es considerado el motor

productivo del país, sumado a que es una importante fuente generadora de empleo (Magnin, 2018).

Las PyMEs representan el 99% de las empresas de la Argentina y generan el 70% del trabajo y un 42% de las ventas totales. En la Argentina, actualmente, hay 11.066.351 pymes, de las cuales 534.454 se encuentran registradas (50,1%). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 94.346 (52,5%) pymes pertenecen al sector industrial, 84.634 (51,4%) pertenecen al sector agropecuario, 154.139 (50,7%) forman parte del sector comercial, 174.361 (48,3%) son del sector de servicios, 25.997 (47,3%) pertenecen al sector de la construcción y 977 (47,1%) al área de la minería (Ministerio de Producción Presidencia de la Nación, 2020).

La Comisión Nacional de Valores (CNV) precisa múltiples parámetros de clasificación; serán razonadas pequeñas y medianas empresas al solo efecto del acceso al mercado de capitales, mediante la emisión de acciones y/u obligaciones negociables, aquellas empresas que registren hasta el siguiente máximo de las ventas totales anuales, a continuación, detallado en pesos, se expresa en Tabla 1 Pyme según CNV.

Tabla 1

Pyme según CNV

Sector Tamaño	Agropecuaria	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Pequeña	6.080.000	15.000.000	22.200.000	6.732.000	6.000.000
Mediana	36.400.000	120.000.000	177.600.000	44.880.000	48.000.000

Fuente: elaboración propia con base en datos tomados de Evelyn Bustos, 2015.

Estos parámetros, utilizados en varios programas públicos, no son aplicados uniformemente. Por ejemplo, para la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), los dueños de las empresas pueden ser monotributistas antes de darle una forma según la ley de sociedades, pero no deben superar ninguno de los máximos fijados de: ventas anuales, número de empleados, KW consumidos y metros cuadrados cubiertos, estableciendo diversos toques que determinan categorías y niveles de pagos mensuales de impuestos (Miranda, 2013).

Una modificación importante introducida por esta nueva resolución en su artículo 2 bis, para la determinación de la categoría a la cual pertenecerá cada pyme familiar, es la cantidad de personal ocupado de acuerdo al promedio de los últimos tres ejercicios comerciales o años fiscales, según la información brindada por la empresa mediante el formulario de ‘Declaración jurada’ F. 931 de la AFIP, a continuación, en tabla 2, clasificación por cantidad de empleados (Magnin, 2018).

Tabla 2

Cantidad de empleados

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

Fuente: elaboración propia con base en Federico Magnin, 2018

En los últimos años se ha estudiado a las pymes familiares, las cuales presentan atributos particulares, están más orientadas al consumidor, más activas dentro de las comunidades. Sin embargo, las características que las distinguen de aquellas que no lo son radica en las peculiaridades con la propiedad, el control y la gestión (Mendoza Moheno, 2010).

En las pymes familiares, sus gestores o dueños, deben comenzar a comprender el campo de las finanzas para así poder transmitirlo a sus siguientes generaciones, dado que es la base del desarrollo económico individual y de la sociedad. Aprender a conocer este campo es de suma importancia ya que ayudaría a incrementar las habilidades para hacer y multiplicar dinero y poder conducir a una acertada toma de decisiones (Arrubla, 2016)

Toda compañía que pertenece a una sola persona o a varios miembros de un mismo grupo familiar son llamadas pymes familiares. Es dirigida por el creador y este

puede emplear a otros miembros de la familia de lazo sanguíneo o político. La cual puede ser administrada también, por los hijos o herederos directos del fundador. La empresa familiar como persona jurídica puede estar organizada como propiedad individual, sociedad de hecho, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima simplificada o sociedad anónima, en la que una familia tiene acciones capaces para mantener un interés mayoritario. La característica distintiva de la empresa familiar es que una sola familia es propietaria, la opera, la administra o ejerce otra forma de control (Santucci, Sanguineti y Rende, 2019).

Las pymes familiares tienen altas posibilidades de atravesar problemas financieros, esto se debe a la información imperfecta o poco confiable con la que se manejan, que se origina por falta de conocimiento del dueño, escaso control administrativo, la toma de decisiones depende de una sola persona, existe mucha desviación de las obligaciones fiscales y al tener la mirada puesta en la operativa diaria hace que tenga una nula planificación financiera (Magnin, 2018).

El hecho de que una empresa sea familiar repercute en diversos aspectos del funcionamiento productivo y económico de la firma como, por ejemplo, la toma de decisiones esta centrada en una única persona, que puede no contar con la experiencia suficiente para llevar adelante temas vinculados con la gestión comercial y productiva, en la incapacidad de expansión en sucursales de difícil control personalizado, en el carácter familiar que asume el patrimonio de la firma (Miranda, 2013).

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 (Baggini, 2019).

Las compañías en sus fundaciones, o en el transcurso de su existencia, requieren financiamiento para poder perdurar. Existen dos fuentes básicas a las cuales poder acudir: el capital propio y la deuda. Las particularidades del primero son: es un derecho residual para los accionistas de la empresa, no posee vencimiento determinado y otorga control de la administración a los accionistas. La segunda se caracteriza porque confiere un derecho de reclamo fijo al acreedor, los intereses son deducibles del impuesto a las ganancias, tiene altas predilección de repago ante diferentes dificultades financieras de la empresa, posee vencimiento determinado y no implica control de la administración (Briozzo y Vigier, 2009).

Las pymes argentinas se encuentran con diferentes obstáculos para acceder al financiamiento, en ellos se puede destacar la falta de un historial crediticio, gobernanza pobre, informalidad, registros contables poco confiables, falta de profesionalismo en el uso del crédito, carencia de garantías, estructura de gobierno de tipo informales, poco fiables, debilidad en el cumplimiento impositivo, falta de información de gestión de la empresa. Por supuesto también se encuentran con las altas tasas de interés, habituales en el mercado doméstico y las excesivas burocracias e incapacidad de la banca para entender a las PyMEs y sus negocios (Terlato, 2020).

Las estrategias financieras son metas, patrones o alternativas trazadas en aras de perfeccionar y optimizar la gestión financiera de una organización con un fin predeterminado, el de mejorar los resultados existentes y alcanzar o acercarse a los óptimos, mediante la generación de valor para las organizaciones. Estas estrategias son importantes porque ayudan a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de la organización, la cual debe estar regida por las estrategias corporativas que vienen siendo los movimientos de una organización diversificada para establecer posiciones empresariales en industrias diferentes y a las acciones y enfoques que usan para dirigir sus negocios (Estrada y Acevero, 2019).

Las fuentes de financiamiento invisten 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 ejecutar inversiones rentables.

Contablemente estos recursos se ubicarán en el pasivo; en el cual se encuentran las obligaciones de la empresa como préstamos, créditos, proveedores, etc. Y en el patrimonio neto; recursos propios de la empresa como aportes y resultados no distribuidos (Bajini, 2019).

El acceso al financiamiento por parte de las Pymes en Argentina y en América Latina ha sido tema de estudio de célebres analistas durante largo tiempo debido al peso que tienen estas empresas en términos de concepción de empleos, colocación del ingreso e impacto en las economías locales, regionales y globales (González, 2016).

La presencia de financiamiento dirigido de manera concreta a las Pymes en cualquier país es un requisito primordial para que éstas puedan invertir y crecer. Sin créditos, no hay inversión, no hay fuente laboral, no se adquieren nuevas máquinas, no se

produce más y muchas empresas quedan frenadas en el camino de la profesionalización. Sin financiamiento, se terminan profundizando las desigualdades entre empresas, ya que sólo pueden crecer aquellas firmas que cuentan con recursos propios. Es aquí donde, resulta clave que el Estado intervenga y acompañe al mercado y a las empresas en pos de un mayor bienestar general (González, 2016).

Para que las PYMES puedan salir de una crisis financiera y crecer a nivel económico, deben encontrar estrategias financieras conformes a su situación para así poder cumplir con una obligación crediticia, ajustándose a sus necesidades principales, pero esto resulta difícil debido a que muchas veces no se encuentran en un estado óptimo que soporte dicho financiamiento y generan desconfianza y un mayor riesgo de incumplimiento en sus pagos (Estrada y Acevero, 2019).

El acceso a distintas fuentes de financiamiento consiste en obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desarrollo de nuevos proyectos en la empresa. Se refieren a la obtención del dinero para ejecutar inversiones, impulsar el crecimiento de la organización y desarrollar distintas operaciones; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo (Torres, Guerrero y Paradas, 2017).

Para las empresas obtener recursos de capital de trabajo que permita cubrir necesidades apremiantes se vuelve una tarea considerable, sin embargo, cuando esta se logra, gran parte de empresarios invierten en la compra de materia prima, y no para la inversión en maquinaria. La administración eficiente de los recursos financieros son claves para optimizar los créditos, para la mayoría de representantes de instituciones financieras, la mala administración y la poca planeación financiera son unas de las causas de la prórroga en los créditos otorgados (AJTUN, 2014).

Las pymes tienen múltiples problemas para poder efectivizar el financiamiento, ya que sufren una clara discriminación debido a que se asume que el riesgo que poseen es elevado. Es decir, las opciones de financiamiento al sector de las pymes se ven reducidas a aportes propios por el limitado acceso que tienen con el sector financiero (Serra, Instrumentos de Financiamiento del Mercado de Capitales como, 2019).

Los problemas de acceso al crédito no se refieren únicamente al hecho de que algunas firmas no puedan obtener fondos a través del sistema financiero, no todos los proyectos serán automáticamente financiados. Las dificultades probadas ocurren en las situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable a la tasa de interés prevaleciente no es llevado a cabo porque la firma no obtiene fondos del mercado (Salloum y Vigier, 2000).

Las Pymes se pueden financiar a través de dos vías principales:

Financiación propia: La autofinanciación es una de las opciones que más se usan en las pymes familiares y está formada por recursos financieros que la empresa consigue por sí misma, sin necesidad de buscar ayuda en el mercado financiero, entre ellas existen los aportes de los socios, que se realiza al momento de constituir la sociedad o mediante nuevas aportaciones. Las utilidades reinvertidas, es muy común en las sociedades donde los socios deciden que los primeros años no repartirán dividendos, y serán reinvertidos mediante la adquisición de mobiliario o equipo. Depreciaciones y amortización, en el que las empresas recuperan el costo de la inversión con el paso del tiempo, ya que las provisiones para tal fin son aplicadas a los gastos de la empresa. otra de las opciones es la venta de activos y el incremento de pasivos acumulados (Bustos y Pugliese, 2015).

Financiación externa: Son recursos prestados por terceros, donde se comprometen a devolverlos en una fecha determinada, previamente acordada por las partes. Para poder recibir estos recursos, la empresa, en concepto de remuneración del préstamo, debe abonar a los prestatarios un interés (Bustos y Pugliese, 2015).

Dentro de la financiación externa podemos encontrar diferentes tipos: una de ellas es la financiación bancaria a corto y largo plazo: que son los préstamos, créditos, tarjetas, descuento comercial, *factoring*, comercio exterior, *leasing*. Otro tipo es la financiación comercial que es a través de proveedores, acreedores y anticipo a clientes. También se pueden encontrar programas de ayuda pública: que se refiere a los programas vigentes de los diferentes organismos. La financiación específica que es donde se incluye el mercado de capitales y por último la financiación a través de las sociedades de garantía recíprocas (Bustos y Pugliese, 2015).

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 (Guido Baggini, 2019).

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.

La principal fuente de financiamiento de las pymes es la reinversión de utilidades, seguida del financiamiento bancario. A continuación, en Tabla 3 Financiamiento de las pymes, se exponen las fuentes de financiamiento y las distintas preferencias.

Tabla 3

Financiamiento de las PYMES

Fuentes	Argentina
Ganancias retenidas	55,54%
Bancos comerciales	23,27%
Proveedores	7,43%
Bancos extranjeros	5,94%
Familia	4,36%
Bancos de desarrollo	1,10%
Capital propio	1,14%
Prestamistas	0,71%
Leasing	0,36%
Sector público	0,14%
Otras fuentes	0,00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Leandro Fernández, 2005

El patrón de financiamiento referido podría entenderse como una preferencia de los dueños por resguardar su riqueza dentro de las empresas que operan. Sin embargo, se considera que el limitado acceso al financiamiento es uno de los principales obstáculos al desarrollo del negocio y que, dentro de los problemas, la falta de financiamiento de largo plazo y la exigencia de garantías son los que sobresalen, es claro que la alta proporción de ganancias retenidas refleja una falta de acceso fluido al financiamiento (Fernández, 2005).

Cada trimestre la Comisión Nacional de Valores realiza un informe sobre la evolución del financiamiento de las pymes en el Mercado de Capitales. Más allá de los instrumentos financieros tradicionales, como los créditos bancarios, los préstamos de familiares y de amigos, algunas pymes tienen la oportunidad de conseguir fondos a través del Mercado de Capitales (Comisión Nacional de Valores, 2020).

Sin embargo, el crecimiento y desarrollo de las pymes familiares, muchas veces, se ve limitado al ser excluidas de diversos beneficios que otras empresas gozan, tales como el factible acceso al financiamiento, mayor organización interna y mayor acceso a la información, entre otros. El dificultoso acceso al financiamiento, debilita sus estructuras financieras y las hace más vulnerables a ser desplazadas hacia el circuito informal del crédito, con las consecuencias negativas que se desprenden de esa situación (Giordano G. B., 2019).

Durante el segundo trimestre de 2020 el financiamiento obtenido por las Pymes ascendió a \$42.641 millones, monto que representó el 28% del total del financiamiento en el mercado de capitales. Dicho financiamiento se compuso de \$39.313 millones (92% del total) en concepto de Cheques de Pago Diferido, de los cuales \$36.663 millones (el 86%) corresponde al segmento avalado y los \$2.650 millones restantes (el 6% del financiamiento Pyme), al segmento directo, \$1.539 millones (4% del total) a través de Fideicomisos Financieros, \$883 millones mediante la negociación de Pagarés avalados, \$641 millones a través de la colocación de Obligaciones Negociables y el remanente (\$265 millones) corresponden a la emisión de Facturas de Crédito Electrónicas. Estos últimos tres instrumentos explican el 4% del financiamiento Pyme en el mercado de capitales (Comisión Nacional de Valores, 2020).

Siguiendo a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (2019), el mercado de capitales se define como el entorno que facilita la negociación de activos financieros (de corto, mediano o largo plazo). Su principal objetivo es que haya conexión entre los ahorristas, quienes tienen un excedente de capital y están en búsquedas de oportunidades de inversión, con aquellas entidades, empresas privadas y el Gobierno Nacional, que requieren de financiación para realizar sus inversiones.

La principal función del mercado de capitales es transformar la disponibilidad de ahorro en inversión productiva. Por ello, presenta una importante fuente de fondos líquidos dispuestos a invertir en buenas propuestas. En este sentido, el costo de

financiamiento de una empresa lo fija el mercado y surge del equilibrio entre las demandas de los inversores y el requerimiento de la compañía. En la mayoría de los casos este costo financiero es mucho menor a los de otras alternativas de financiamiento (Bolsa de comercio de Buenos Aires, 2019).

La utilización más intensiva del mercado de capitales puede proveer elementos que permitan un mejor desarrollo de este sector. Al facilitar los aspectos de control impositivo por la exposición de información a inversores, podría premiar con tasas de impuestos más bajas a quienes elijan ser transparentes. En ese sentido, el uso y comercialización pública de instrumentos financieros no cotidianos tales como el fideicomiso financiero, el leasing, los planes de ahorro previo, sociedades de garantía recíproca, el *factoring*, los cheques de pago diferido y otros podría empezar a usarse como una herramienta más efectiva del mercado de capitales (Barreda, 2010).

El artículo 19 de la Ley 24.441 establece: Fideicomiso financiero es aquel contrato de fideicomiso, en el cual el fiduciario es una sociedad esencialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores para proceder como fiduciario financiero, y beneficiario son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos característicos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos. La Comisión Nacional de Valores sancionó el primer fideicomiso financiero el 07 de diciembre de 1995. Permiten tomar varios tipos de derechos crediticios como un activo subyacente con la finalidad de posibilitar la titularización (*securitización*) emitiendo títulos de deuda y/o certificados de participación que son adquiridos por inversionistas. El artículo 19 también establece que: Los certificados de participación y los títulos de deuda podrán ser objeto de oferta pública (Ricco, 2012).

Por otro lado está también el contrato de locación especial por el cual el locatario solicita al locador que le otorgue el uso temporario de un determinado bien capital previo escogido, a cuya finalización el locatario podrá hacer uso de una opción de compra del bien pagando un valor residual previamente fijado, o solicitar la sustitución por otro nuevo o más moderno, o continuar la locación de aquel, con la consecuente variación dealquiler, si así se hubiere estipulado (Revista IN IURE, 2012).

El *factoring* es una alternativa de financiamiento flexible y fácil que consiste en ceder por medio de un contrato las facturas o deudas que los clientes tienen con las Pymes a una empresa dedicada *al factoring*, con el fin de obtener capital de manera inmediata

para garantizar la liquidez y la estabilidad de la empresa, es decir, convierte las ventas a crédito en una modalidad netamente de contado (Giraldo y Dávila, 2017).

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.

En la Argentina, al principio los cheques diferidos no fueron concebidos como un instrumento de inversión, sino como una orden de pago librada a una fecha determinada, posterior a la de su libramiento, contra una entidad autorizada, en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en descubierto. A partir del 2003, la legislación argentina aprobó que las Pymes utilizaran dicho instrumento como medio de financiamiento en el mercado de capitales (Allo, Amitrano, Colantuono, y Schedan, 2014).

Las obligaciones negociables simbolizan instrumentos de deuda privada, emitidas por grandes empresas, que no implican participación societaria alguna y donde el inversor es un mero acreedor. Es una significativa fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas que les permite participar en el mercado de capitales, con la posibilidad de poder obtener fondos por un plazo de hasta cinco años y a tasas muy competitivas, y también poder obtener mejoramiento tecnológico (Magnin, 2018).

Las leyes que regulan este tipo de financiamiento otorgan seguridad acerca del proyecto que la empresa quiere llevar a cabo. Se trata de dejar la operación en manos del mercado y generar un ámbito de confianza entre ambas partes —inversores y emprendedores—, ya que el proyecto no es algo que vaya a concretarse de repente.

En cuanto al financiamiento del crédito bancario, son pocas las empresas que recurren a este, la baja participación se debe, por un lado, a la falta de información para realizar las evaluaciones de riesgo y las desventajas en que incurren por analizar varios créditos de montos pequeños. Por el lado de las pymes fundamentan que los bancos imponen múltiples exigencias en la solicitud de la información, incluye informes de proyecciones de caja o balances contables auditados. Solo el 20% de las pymes argentinas que se acercan al banco a solicitar crédito, el 80% lo obtiene (Rojas, 2015).

Históricamente el poder acceder al crédito bancario fue un problema que las pymes recurrentemente reclamaban ya que se veían obligadas a pagar tasas de interés muy altas que terminaban llevando a la empresa a un círculo vicioso, en la actualidad se han implementado nuevos enfoques de intervención y se han modificado los ya existentes, pero aún así solo una pequeña porción de las pymes accede al financiamiento (Giordano G. B., 2019).

Es significativo señalar que ante el problema de financiamiento al que se afrontan las Pymes, surgen los distintos programas públicos de financiamiento, al respecto diversos informes revelan que, si bien existe una gran cantidad de programas, en buena parte de los mismos no hay esquemas que prioricen el acceso de las Pymes no haciendo tampoco diferencias en el tamaño de la pyme.

A su vez las exigencias burocráticas y de garantías que ha habido para acceder a los programas con incentivos monetarios hacen que las firmas más débiles o con menos estructura tengan serias dificultades para aprovechar la oferta. Las más chicas terminan accediendo a los instrumentos más simples, con menos recursos y no logran entrar en otros tipos de programas (Meier, 2019).

Las pymes, por su parte, tienen enormes problemas en el momento de cumplir con los requisitos que le son solicitados, muestran falencias técnicas relacionadas a la presentación de las solicitudes del préstamo ante los bancos, esto incluye el armado del proyecto, la capacidad de reunir la documentación pertinente y el diseño de una estrategia. Uno de los impedimentos más relevantes con los que cuentan las empresas es con la falta de garantías suficientes (Ferraro y Goldstein, 2011).

En un contexto de debilidad, tanto económica como social, donde el gobierno se encontraba en proceso de renegociar su deuda, la Argentina se ve amenazada por la crisis sanitaria causada por el COVID-19, donde el país enfrentaba serios problemas para cumplir con el pago de sus deudas como ya había acordado. Esto ocurre en un momento donde la economía estaba en decrecimiento, con un alto nivel de inflación, que introduce presión a las empresas, sobre todo a las pymes. Como resultado, el mercado de trabajo ya está debilitado con una tasa de desempleo alta, sumado a una alta informalidad de la economía, lo cual genera empleo precario para una gran parte de la población (Ernst y López Mourelo, 2020).

A raíz de la epidemia que se desató en el continente asiático, lo cual tuvo una fuerte ola de contagios y rápidamente se propagó por todo el mundo, llegando a nuestro país a principios de marzo, fue que el 20 del mismo mes, mediante el DNU 297/2020, comenzó a regir en todo el país, el Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO), fue una decisión implementada por el Gobierno de la República Argentina para hacer frente a la pandemia de COVID-19 en todo el territorio argentino.

La caída de la actividad con el cierre temporario de comercios, producto de la pandemia hizo que el grado de liquidez de las MiPyME a nivel nacional fuera históricamente bajo, repercutiendo negativamente en las ventas y en la cadena de pagos. En el relevamiento elaborado entre el 7 y el 12 de mayo, se consultó acerca del porcentaje de los gastos fijos y obligaciones del mes de mayo que podrían afrontar las empresas (Fundación Observatorio Pyme, 2020).

Durante los primeros días del mes de mayo, se consultó a las empresas acerca de las medidas que adoptaron para enfrentar la baja en la actividad, las firmas manifestaron que las estrategias más utilizadas fueron el uso de las reservas propias, seguido por el programa ATP puesto a disposición por el Gobierno y la línea de crédito blando a tasa del 24% (Fundación Observatorio Pyme, 2020).

En el programa de asistencia de emergencia al trabajo y la producción, es destinado a empleadores de cualquier empresa sin importar el tamaño. Los créditos fueron destinados al pago de sueldos, con una tasa de interés del 15%, con garantía del Estado, el monto se calculará en función de la masa salarial a razón de 1,2 salarios Mínimo Vital y Móvil (Ministerio de Producción Presidencia de la Nación, 2020).

Entre las distintas líneas de financiamiento también están las de pymes plus, que son créditos destinados a capital de trabajo para micro y pequeñas empresas que no cuenten con financiamiento bancario vigente. La tasa de interés es del 24% y con un año y tres meses de gracia. El monto máximo para las micro empresas es de \$ 250.000 y para las pequeñas de \$500.000 (Ministerio de producción, 2020).

En Río Negro, actualmente, hay 17.331 pymes, de las cuales 8.410 se encuentran registradas (48,5 %). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 968 (51,4%) pymes pertenecen al sector industrial, 1.102 (49,8%) pertenecen al sector agropecuario, 2.744 (48,5%) forman parte del sector comercial, 3.138 (47,4%) son del

sector de servicios, 412 (47,7%) pertenecen al sector de la construcción y 46 (48,4%) al área de la minería (Ministerio de Producción Presidencia de la Nación, 2020).

Como en el resto del país, las pymes de las Grutas, provincia de Río Negro, se vieron sumamente afectadas a raíz de la pandemia que ha tocado vivir, es por eso que la Agencia de Desarrollo CREAM otorgó a través de RNFSA créditos a tasa cero destinados a las MiPymes con un fondo de 100 millones de pesos, establecido por la Gobernadora, Arabela Carreras.

Se trata de una línea de créditos fijados especialmente para el contexto del Coronavirus y que responde a un pedido de los sectores pequeños y medios de la producción rionegrina para atender situaciones que surgen con el aislamiento social preventivo y obligatorio, la agencia dispone de página web exclusiva para atender a los interesados en realizar el trámite de inscripción y solicitud de los créditos (CREAM, Agencia de Desarrollo, Ministerio de Economía, 2020).

Más de 700 pymes del sector turístico se postularon a la línea de financiamiento a tasa cero. Entre las solicitudes más del 80%, del total actual corresponden a empresas de la zona andina, entre ellas San Carlos de Bariloche, El Bolsón, Dina Huapi; seguida de la zona atlántica con 15%, con localidades como San Antonio Oeste, San Antonio del Este y Las Grutas, correspondientes a las zonas de mayor turismo de la provincia que se vieron afectadas ante la situación de pandemia. Mientras que el 5% restante se distribuye en el resto de las localidades (CREAM, Agencia de Desarrollo, Ministerio de Economía, 2020).

Con el propósito de brindar la mayor ayuda posibles a las MiPymes rionegrinas que enfrentan la crisis que provocó la pandemia del Covid-19, la Agencia de Desarrollo CREAM puso a disposición de aquellas que no calificaron para el crédito de Emergencia, varias de las líneas crediticias habituales que tenía el organismo desde antes de la cuarentena.

Se trata de las líneas CREAM Stock, Pymes, Tasa Subsidiada y Emprendedores. Todas ellas, bajo sus respectivas condiciones, quedan a disposición de quienes hicieron el pedido de la línea crediticia de Emergencia y que por diferentes razones no llegaron a acceder a ella.

La tasa subsidiaria por la provincia de Río Negro, se otorga a través de créditos bancarios que van desde los 5 millones de pesos hasta los 50 millones de pesos, con un

plazo de 36 a 60 meses. La línea emprendedores cuenta con dos opciones: hasta 80 mil pesos para monotributistas a sola firma con 36 meses de plazo para el pago del crédito y 125 mil pesos para monotributistas comunes con garantía, misma forma de devolución. La línea crear *stock*, que es un crédito para comprar mercadería para la reventa y ofrece un monto de hasta 300 mil pesos (CREAR, Agencia de Desarrollo, Ministerio de Economía, 2020).

Por lo tanto, se plantea la siguiente problemática:

¿Qué oferta crediticia presenta el mercado?

¿Cómo sobreviven las pymes familiares en el contexto de inestabilidad que se está viviendo?

¿Qué causas originan en las pymes problemas financieros?

¿Cuentan las pymes familiares con suficiente información acerca de las fuentes de financiamiento?

¿Cómo financian sus operaciones las pymes rionegrinas?

¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?

¿La época del año en que necesitan financiarse tiene incidencia para continuar con la actividad diaria?

¿La falta de financiamiento, impiden el crecimiento de las pymes familiares?

Luego de plantear el problema de investigación sobre las fuentes de financiamiento de las pymes familiares se expresa el siguiente objetivo general: Analizar distintas fuentes de financiamiento disponibles para pymes familiares en Las Grutas provincia de Río Negro para el 2020.

Para poder dar cumplimiento al objetivo general planteado se expresan los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la estructura de uso de las fuentes de financiamiento que siguen las pymes en Las Grutas, Río Negro.
- Analizar que dificultades afrontan las pymes en Las Grutas para acceder al financiamiento bancario.
- Determinar si es posible la implementación de las herramientas que ofrece el Mercado de Capitales como fuentes de financiamiento disponibles en Las Grutas.

Métodos

Las investigaciones científicas son las actividades que un investigador realizó en cada etapa de su estudio, es esencialmente como cualquier investigación, solo que más cuidadosa, empírica y crítica, significa que hubo una disciplina constante y se basó en fenómenos observables de la realidad. La manera en que se juzgó siempre fue objetiva y sin juicios personales. La investigación científica es una herramienta para conocer lo que nos rodea, la cual está compuesta de varias etapas, que derivan unas de otras (Sampieri, 2014).

Gracias a la investigación es que tenemos historia del universo y la humanidad, podemos conocer nuestra propia estructura mental y genética. Incluso en estas investigaciones se tratan temas como es la violencia, el trabajo, las enfermedades, los deportes, por citar algunos de las infinidad de temas habituales en nuestras vidas. En estos tiempos es muy importante tener conocimientos de investigación ya que ignorarlos implicaría rezagarse (Sampieri, 2014).

Diseño

El diseño de la investigación hace referencia a la manera práctica de poder darle respuestas a los objetivos e interrogantes que planteo la investigación.

El tipo de estudio realizado fue una investigación de alcance descriptiva, es decir, se aspiró a definir las propiedades, características y rangos importantes del fenómeno estudiado; en este caso, se buscó analizar las distintas fuentes de financiamiento que aplican las pymes familiares en la localidad de Las Grutas, para asegurar su persistencia en contexto de inestabilidad económica-financiera. Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad, para tener una visión holística de la problemática planteada, exponiendo cada una su experiencia en cuanto al uso del financiamiento, de modo que también sirva de disparador para nuevas ideas e investigaciones posteriores.

El método descriptivo se basa en fenómenos observables de la realidad el cual fue juzgado constantemente en forma objetiva, no se realizó juicios de valor. La investigación científica se utilizó como herramienta para conocer lo que nos rodea. Se siguió un proceso ordenado y riguroso. Si bien los datos fueron recolectados en un momento único, se buscó estudiar el uso del financiamiento desde el inicio de la empresa hasta como fue sobrevivir en épocas de crisis.

La investigación planteada posee un enfoque mixto, con análisis cualitativo y cuantitativo, donde se buscó realizar una descripción profunda sobre el tema, de diseño no experimental, donde no se usó una variable para modificar otra y fue de tipo transversal, ya que se tomaron en un momento único del tiempo. Se utilizó la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso. Estos diseños se realizaron sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observaron los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos y dar respuestas a los objetivos planteados.

Participantes

La población que se utilizó fueron las pymes familiares de Las Grutas, provincia de Río Negro, se tomó una muestra de toda la población en general de las pymes. El muestreo fue no probabilístico porque no todas las empresas fueron analizadas, sino una porción de las mismas. No todas las empresas tuvieron la posibilidad de ser elegidas. Entre ellas tuvimos empresas del rubro comercio, construcción, servicios marítimos y de transporte.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, es decir que, apenas se obtuvo un caso que se pudo utilizar, se utilizó. Debido a la naturaleza del tipo de investigación, solo se van a requerir 5 casos relevados y analizados.

Se adjuntó en Anexo 1 el consentimiento informado con autorización de la población que se tomó para la muestra, los cuales accedieron a firmar dicho consentimiento. En el anexo 2 se expuso el modelo de pregunta que se le realizaron a las distintas pymes.

Instrumentos

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas en profundidad a las distintas compañías de la muestra, tanto a sus administradores como en otros casos a los propios dueños de las empresas, y se confeccionó la guía de pautas en base a los objetivos planteados. Se utilizó mucho análisis de documentación, se realizó una búsqueda exhaustiva de financiamiento de pymes en épocas de inestabilidad económica, las mismas fueron realizadas en revistas especializadas, como Redalyc, Scielo, Science.net, etc. También en buscadores especializados como el *Google* académico.

Se utilizaron tesis, trabajos finales de grado e investigaciones. Para la obtención de los datos se recurrió a fuentes de tipo primaria como páginas web de distintas

instituciones como: Comisión Nacional de Valores, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Secretaría de la Mediana y Pequeña Empresa, Fundación Observatorio Pyme, CREAM agencia de desarrollo, Ministerio de Economía, entre otras fuentes e instituciones que fueron de contenido relacionado. Documentos oficiales o no oficiales, públicos y/o privados, que posean validez académica/científico.

Los instrumentos requeridos para la recolección de datos responden también a información de tipo secundaria, ya que no es creada por el analista, sino que es recolectada del contexto del Mercado de Capitales.

Las entrevistas que se realizaron se hicieron mediante la creación de formularios Google que fueron enviados por mail a las distintas pymes familiares. También hubo contacto vía *WhatsApp* y comunicación telefónica.

Análisis de datos

Se hizo una lectura profunda de las distintas fuentes, tanto primarias como secundarias, de las cuales se extrajeron las ideas principales, que luego fueron plasmadas en una tabla, que se le puso de título citas para usar, realizada en el programa Microsoft Word, que sirvieron de base para la realización del cuestionario, también se utilizó planillas de Excel para sistematizar y presentar resultados recabados de la investigación. Se realizó una descripción de cada una de las entrevistas con la finalidad de analizarlos y comprenderlos y así poder responder a las preguntas de la investigación y de esa forma generar conocimiento. Primero desde un punto de vista general que muestre una breve historia de la empresa, con el fin de contextualizar la situación general, y luego desde un punto de vista particular que le permita focalizarse en la problemática planteada.

Se sistematizó de manera comparativa la información recibida de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideren los diferentes objetivos específicos. Se comparó cada una de las empresas seleccionadas y sus determinadas fuentes de financiamiento.

Resultados

Para el análisis de las fuentes de financiamiento de pymes, se utilizó entrevistas a los participantes, de distintos rubros, enviándose cuestionarios a través del Google

forms, a partir de las cuales se obtuvo una descripción de éstas, con el propósito de dar respuesta al objetivo general planteado en esta investigación. Las pymes estudiadas se encuentran ubicadas en Las Grutas, provincia de Río Negro. A continuación, en Tabla 4 se hace referencia a las características de las pymes.

Tabla 4

Características de las pymes

Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Pescadería	Distribuidora	Servicio marítimo	Construcción	Transporte
Cantidad de empleados	8	7	300	10	100
Posee personal administrativo especializado	No	No	Sí	No	Sí
Posee gerencia financiera	No	No	Sí	No	Sí
Facturación aproximada *	20.000	35.000	80.000	25.000	65.000
Categoría	Pequeña	Pequeña	Mediana tramo 2	Pequeña	Mediana tramo 1

*Expresadas en miles

Fuente: elaboración propia

A partir de los datos obtenidos del relevamiento, el resultado se muestra en Figura 1 Fuentes de financiamiento.

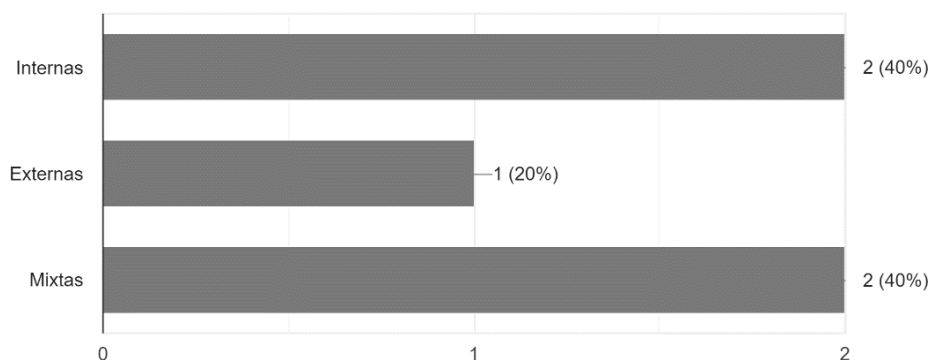


Figura 1. Fuentes de financiamiento. Fuente: elaboración propia

Continuando con el estudio de las cinco organizaciones de la muestra que han tenido acceso a las fuentes de financiamiento, y siguiendo con la estructura financiera que cada una de ellas expuso en los cuestionarios, se formularon la Figura 2 Fuentes de financiamiento internas y la Figura 3 Fuentes de financiamiento externas, respectivamente

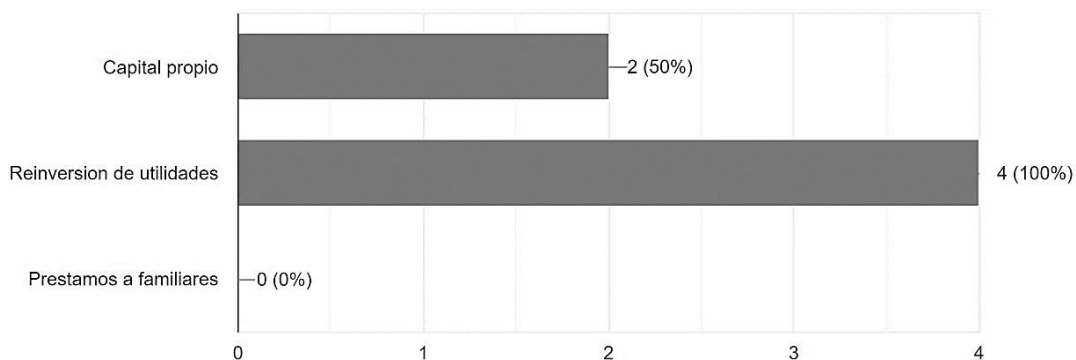


Figura 2. Fuentes de financiamiento interna. Fuente: elaboración propia.

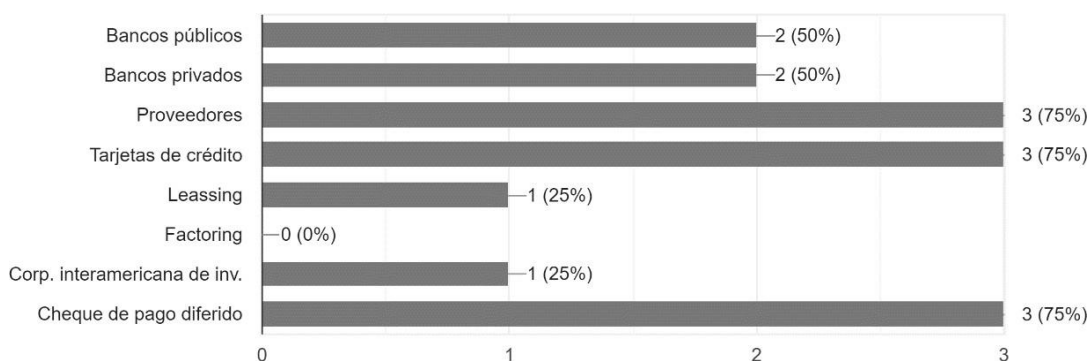


Figura 3. Fuentes de financiamiento externa. Fuente: elaboración propia

Para el segundo objetivo específico se continuó con el análisis de las pymes grutenses y haciendo referencia a la crisis que sobrellevó el país en el año 2020, a causa del COVID-19, se consultó a las organizaciones si su rubro se vio afectado y si fue necesario y efectivamente posible poder financiarse con las líneas que lanzó el gobierno. En tabla 5 se expone dicha información.

Tabla 5

Uso de créditos

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Se vio afectado por la crisis 2020?	Sí	No	Sí	No	Sí
¿Conoce los beneficios que lanzó el Gob.?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Hizo uso de las líneas?	No	No	No	No	No
¿Accedió a otro tipo de crédito?	Sí	No	No	Sí	Sí
¿Para que utilizó dicho financiamiento?	Pago de haberes	-	-	Inversión	Pago de deudas
¿El trámite se demoró?	Demasiado	-	-	sí	Lo esperable de acuerdo con la documentación solicitada

Fuente: elaboración propia.

Para analizar las dificultades que atravesaron las empresas para acceder al financiamiento bancario, en base a los datos obtenidos a partir de las encuestas realizadas, se detalló a continuación en figura 4, que dificultad se les presentó a la hora de solicitar financiación bancaria.

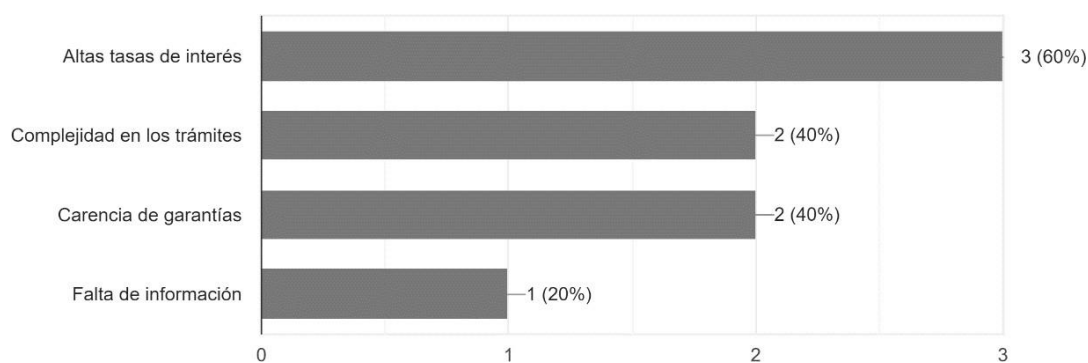


Figura 4. Obstáculos bancarios. Fuente: elaboración propia

Otro de los problemas planteados fue conocer que oferta ofrecía la zona del ejido de San Antonio Oeste y Las Grutas en cuanto a servicios de entidades financieras. Por ser una localidad con pocos habitantes, el mercado no cuenta con demasiada variedad de los mismos, y por lo tanto algunas tienen que trasladarse de la localidad en busca de ofertas.

El 60% de las pymes que habían hecho uso del acceso al sistema de créditos bancarios manifestaron en cuál de ellos les convenía operar. Se muestra en figura 5.

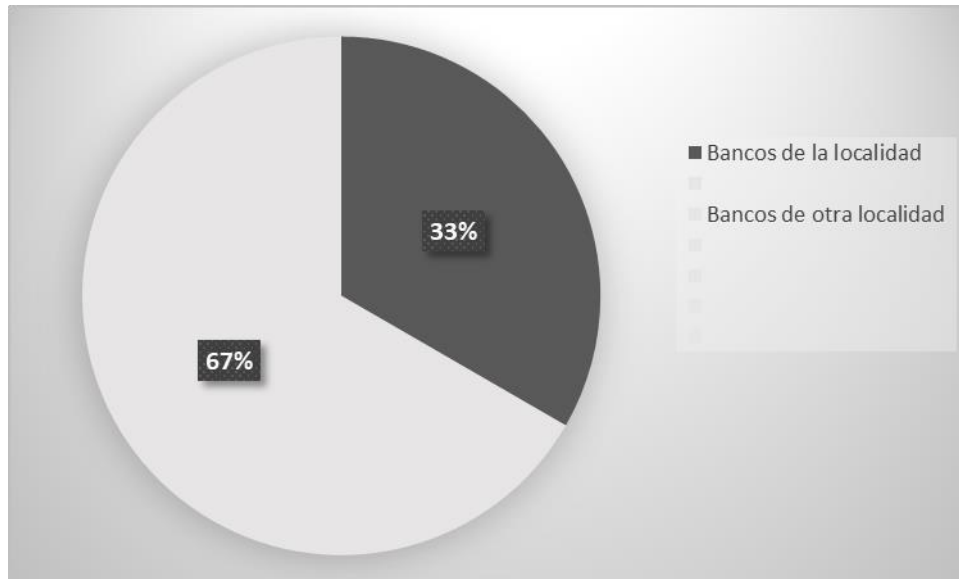


Figura 5. Elecciones de entidades bancarias. Fuente: elaboración propia

De acuerdo a lo observado a lo largo del análisis que se planteó, fue conocer si las pymes tenían conocimiento de las distintas fuentes de financiamiento que ofrecía el mercado de financiamiento en general y el mercado de capitales en particular y saber si era posible su implementación en Las Grutas. En figura 6 se muestran los datos obtenidos.

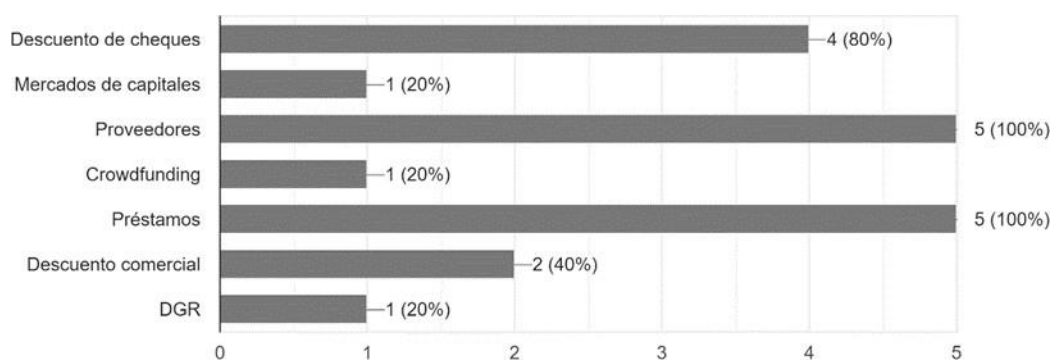


Figura 6. Conocimiento de fuentes de financiación Fuente: elaboración propia.

En la siguiente Tabla 6 Conocimiento sobre mercado de Capitales, se muestran las respuestas otorgadas sobre este punto.

Tabla 6

Conocimiento sobre mercado de Capitales

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Conoce lo que ofrece el mercado de capitales?	SÍ	No	SÍ	NO	SÍ
¿Cree que existen barreras para acceder?	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
¿Cuáles?	Los requisitos solicitados	Los requisitos solicitados	Falta de información	Falta de información	La madurez de las pymes

Fuente: elaboración propia.

Discusión

Con el fin de poder realizar un estudio y análisis de las distintas fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares en Las Grutas, provincia de Río Negro, respondiendo a su vez a las problemáticas que presenta dicho estudio, es que se realiza la presente investigación. En este sentido, las variables desarrolladas fueron las pymes familiares, las fuentes de financiamiento en general y Mercado de Capitales. Con esta investigación se proyecta comprobar si la estructura de financiamiento se repite en las distintas pymes familiares, las deficiencias que posee dicha estructura, y si la misma posibilita acceder a nuevas fuentes no utilizadas.

Teniendo en cuenta la importancia que tienen las pymes en la economía de un país y comprendiendo la necesidad de poder financiarse para desarrollarse en el mercado, es que el presente trabajo busca poner a la vista las distintas fuentes de financiamiento disponibles, y poder conocer cuál es la estructura de financiamiento que adoptan en el marco del actual contexto económico, como dice Baggini (2019), la Argentina está pasando por un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años. Se hace mención en la figura 1, donde se exponen las decisiones que han tomado las pymes de Las Grutas para financiarse.

En palabras de Briozzo y Vigier (2009), las compañías requieren de financiamiento tanto en sus fundaciones como en el transcurso de su existencia, tal como se extrae de las respuestas de la totalidad de las empresas al ser consultadas acerca de si han utilizado financiación. El 80% de las empresas de la muestra necesitan financiamiento en el inicio de sus actividades y el 20% restante lo ha necesitado a medida que ha comenzado a crecer.

Coincidiendo también con González (2016) quien en su investigación expone que es un requisito primordial en cualquier país del mundo la presencia de financiamiento, tanto para el crecimiento como para la supervivencia de las pymes, siendo estas muy significativas para la creación de fuentes laborales. Esto surge manifiesto de la muestra cuando se analizan sus características y se contrastan sus niveles de facturación anual y en general su categoría de pequeña y mediana empresa, con la cantidad de empleados que posee cada una, pudiendo notarse que son intensivas en cuanto a mano de obra ocupada. Llegando a tener una de ellas 300 empleados, siendo su categoría mediana y otra de ellas 8 empleados, siendo categoría pequeña, con tan sólo \$20.000.000 de facturación anual.

Es aquí donde es importante el acompañamiento del Estado para un mayor bienestar general, ya que estas representan un alto porcentaje del total de la mano de obra ocupada y dotan a la economía de flexibilidad para explotar nuevos nichos y oportunidades de negocios. Según Escudé et al. (2001), el 90% de las empresas son Mi PyMES conformando una porción muy importante en las distintas economías y contribuyendo ampliamente en la economía de un país al ser generadoras de puestos de trabajo.

Como se desarrolla en el apartado pertinente, las fuentes de financiamiento pueden ser tanto internas como externas, dependiendo de la preferencia o alcance de los propietarios. De esta investigación surge que la totalidad de las pymes de la muestra de Las Grutas, han hecho uso de algún tipo de financiamiento para la apertura del emprendimiento, así como también lo han necesitado en algún momento de la existencia de sus empresas, por lo tanto, lo consideran crucial para la supervivencia, ya que la falta de dichos recursos impide el crecimiento de sus empresas familiares.

En cuanto a las fuentes de financiamiento externas mayormente utilizadas por las pymes familiares, se destacan proveedores en un 75%, seguidos por el financiamiento bancario en un 50%, tanto público como privados, coincidiendo 3 de los 5 participantes

en que la actual coyuntura económica los obligó a recurrir a estas entidades a los fines de obtener fondos de corto plazo. Esto marca una tendencia que contrasta con Baggini (2019), donde expresa en su investigación que un poco menos del 40% acuden al crédito bancario, y el 60% restante alude que no lo necesita y que las tasas de interés del sector bancario son muy elevadas, coincidiendo con el autor sólo en lo que respecta a esto último referido a las tasas de interés. Puede observarse en lo manifestado en los resultados que es este uno de los obstáculos comunes al acceso al crédito bancario.

También se puede hacer una comparación con lo que alude Fernández (2005) en la tabla 3 de la introducción, donde el 55,54% elige ganancias retenidas y un 23,27% los bancos comerciales, ubicándose en las dos primeras posiciones en lo que respecta a utilización de fuentes, seguido por proveedores, bancos privados, préstamos solicitados a familiares y banco de desarrollo, entre otros. De los resultados de la muestra surgen datos similares siendo el 40% para fuentes internas y el 20% para externas.

Cabe destacar la particularidad que tienen estas organizaciones de Las Grutas, que están ubicadas en una zona turística, donde la estacionalidad es muy marcada, y se hace difícil tener una estructura formal sostenida en el tiempo. Esta situación genera que en temporada turística la liquidez sea elevada, superando ampliamente los costos de inversión en la actividad, generando por tanto altos niveles de recaudación. Estos remanentes financian parcialmente los defectos de liquidez en temporada baja. Esta situación se ve reflejada también en los resultados donde puede apreciarse que el 100% se financia por medio de la reinversión de utilidades.

De las pymes encuestadas solo la empresa 3 y la empresa 5 cuentan con personal especializado, con asesoramiento externo y planificación financiera. El resto de las empresas son administradas y dirigidas por sus propios dueños, contando con poco personal empleado ocupado en tareas de tipo Gerencial.

En la figura 2 y 3 se respalda la siguiente confirmación, donde el 40% de las pymes tienen preferencia por las fuentes de financiamiento interno, utilizando en su totalidad la muestra encuestada la reinversión de utilidades, indicando no conocer o darle poca importancia al financiamiento externo. Otra de las fuentes utilizadas en un 75% son los proveedores y también los cheques con pago diferido en el mismo porcentaje. De acuerdo con Allo et al. (2014), a partir de 2003 la legislación argentina aprobó que las pymes utilizaran dicho instrumento como medio de financiamiento en el Mercado de

Capitales. Si bien las empresas manifiestan utilizar este medio, no han recurrido al descuento bancario o por vía de agentes de bolsa con el fin de aprovechar este instrumento y obtener tasas más bajas.

Concordando con lo manifestado por Maribeth (2016), se observa que los dueños o gestores de las pymes familiares, deben ser los primeros en poder comprender el campo de las finanzas, para así luego poder transmitirlo a sus generaciones, siendo esto de suma importancia ya que ayuda a un incremento en su liquidez y crecimiento de su empresa. Cotejando con los resultados obtenidos, solo dos de ellas cuentan con personal capacitado en el campo de las finanzas y con la información suficiente para tener acceso o hacer uso de las distintas fuentes de financiamiento, sean internas o externas, dependiendo de la necesidad. Ninguna de las pymes encuestadas ha recurrido al mercado de capitales para descontar cheques.

La falta de conocimiento de las fuentes de financiamiento y del Mercado de Capitales junto con la no concientización de contratar a personal profesional idóneo se ve reflejado en el crecimiento estancado que tienen la gran proporción de las pymes entrevistadas, sobre todo las pequeñas empresas, que son dirigidas por el dueño y sus familiares. Esto se ve reflejado también en la investigación de Terlato (2020), donde manifiesta la falta de información de gestión de la empresa, sumado a falta de profesionalismo, registros contables poco confiables, carencia de garantías y que por supuesto y debido a esto, se encuentran con altas tasas de interés, habituales en el comercio doméstico, haciendo cargo también a la banca por la incapacidad de entender a las pymes.

En las empresas pymes, la posibilidad de atravesar problemas financieros durante una situación de crisis, se agrava. En la investigación de Magnin (2018) se menciona que la poca información y la falta de conocimiento del dueño, hace que los errores de su parte sean graves, lleva a un escaso control y desviación de las obligaciones fiscales. El hecho de estar la mayor parte del tiempo pendiente de la operativa diaria hace que no se tenga una buena planificación financiera y por lo tanto que la misma a largo plazo se haga imposible de realizar con éxito. En los resultados cuando se indaga a las empresas acerca de contar con personal administrativo especializado, o de una gerencia financiera que pueda reducir al mínimo o salvar estos errores por parte del empresario, solo el 40%

cuenta con una estructura organizada, lo que puede ocasionar para el resto de las pymes que tomen malas decisiones o que no hagan una planificación adecuada.

Además, se observa que la falta de experiencia de los responsables de las pymes familiares, la escasa información, la toma de decisiones centrada en una única persona, según Miranda (2013) se ve reflejado en el funcionamiento productivo y económico de la empresa. En el caso de esta investigación, las empresas de la muestra desde su fundación hasta hoy cuentan con la misma cantidad de empleados, con niveles de facturación similares a años anteriores. No muestran un crecimiento que les permita escalar en su categoría Pymes. Esto puede ser derivado de una falta de planificación por desconocimiento.

Cuando se les consulta sobre si la actual crisis económica por la que atraviesa Argentina, afecta al rubro al cual pertenecen, dos de ellas, empresa 2 y empresa 4 manifiestan pertenecer al grupo de los esenciales, por lo que su empresa no ha sufrido grandes inconvenientes. Si bien la empresa 4 no se vio afectada, hizo uso del financiamiento para la inversión de activos. Por el contrario, al resto de las pymes, las cuales necesitaron financiarse para poder abordar sus obligaciones, tanto tributarias como pago de haberes a sus empleados, sufriendo una disminución en su capital de trabajo. En este estudio puede apreciarse coincidencia con Ernest y López (2020) cuando hablan de la difícil situación financiera que se vive a raíz de la amenaza sanitaria, y debido al alto nivel inflacionario es que se introduce presión a las empresas, viéndose muy afectadas las pymes en este caso.

Esta investigación muestra que, durante la crisis del año 2020, debido al contexto de inestabilidad que es causada principalmente por la pandemia que azota al mundo (Covid-19), el 60% de las pymes han decidido financiarse con fuentes externas, a pesar que a la mayoría de estos solamente se puede acceder con tasas muy elevadas, manifestaron necesitarlo para poder seguir sobreviviendo en este contexto de inestabilidad y sobre todo de incertidumbre, comentando también la poca variedad de entidades bancarias que existe en el lugar, teniendo en algunos casos que salir de la localidad para conseguir una oferta interesante. La Fundación Observatorio Pyme (2020), muestra lo mismo, en cuanto al grado de liquidez históricamente bajo, repercutiendo negativamente en las ventas y en la cadena de pago, lo que lleva a hacer uso de líneas de

créditos. Discerniendo con esta Fundación, en cuanto asegura que han tomado créditos blandos a tasa de muy bajo interés.

El porcentaje de las pymes que no han podido financiarse tienen que sobrevivir con recursos propios, consumiendo ahorros que tenían previsto para la adquisición de bienes o nuevas inversiones, debido a los múltiples problemas que han tenido a la hora de obtener financiamiento externo, en concordancia con Serra (2019) acerca de las limitaciones en el acceso al crédito para el sector.

Si bien el CREAM (2020) ha emitido créditos a tasa cero durante el contexto de crisis, para atender situaciones que surgen por el aislamiento social, preventivo y obligatorio, el total de las pymes entrevistadas no calificaron para dichos créditos. Con respecto a estos beneficios y los planes del gobierno, de los resultados se desprende que las empresas tienen amplio conocimiento sobre ellos, observando mejores tasas de interés, de hecho los entrevistados afirman estar al corriente sobre los programas de asistencia de emergencia al trabajo y la producción, pero como se muestra en los resultados, el acceso a esta fuente de financiamiento muchas veces se encuentra con obstáculos causados en su mayoría por las altas exigencias de la entidad financiera, sumándole las altas tasas de interés y la falta de garantías.

Esta situación crítica que arroja la investigación muestra resultados similares a los que ha analizado Rojas (2015), donde dice que solo un pequeño porcentaje obtiene el crédito bancario, debido a la solicitud de información, entre otra, balances contables auditados. En la muestra se observa que el 60% que accedió al crédito bancario, no fue precisamente por las líneas de ayuda lanzadas por el gobierno, lo hicieron mediante entidades financieras.

También se manifiesta en las respuestas de los empresarios que el tiempo que ha transcurrido desde que ha solicitado el crédito hasta que se lo han otorgado, la demora fue significativa.

Argentina es un país que se caracteriza por estar sumergida constantemente en un contexto inflacionario y de volatilidad, esto se compara con lo que Baggini (2019) expuso en su investigación, donde las pymes deben adecuarse a las situaciones que se les van presentando. Los problemas planteados anteriormente llevan a que dichas empresas no tengan proyección a largo plazo, y tengan que salir a buscar soluciones inmediatas

Habiendo analizado las distintas fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares en las Grutas, y sabiendo que dicha financiación es muy relevante para la continuidad de éstas en el mercado, es que se ha conversado con las mismas sobre otras fuentes no habituales en su operativa.

Acerca de lo expresado anteriormente se indaga sobre el tema de conocimiento del Mercado de Capitales. Siendo solamente dos de ellas, las que aludieron haber tenido acceso y conocimiento de las herramientas que ofrece dicho mercado. Las pymes restantes mencionaron no tener información sobre este tema, si bien saben de la existencia del mercado de capitales, no lo conocen en profundidad.

Cuando se les ha consultado si creían que ingresar al mercado de capitales presentaba alguna barrera, la totalidad de las pymes manifestaron que sí, que hay obstáculos de diversos tipos que complican o dificultan el ingreso de empresas o productos. Uno de ellos es la falta de información, la madurez que deben tener y los requisitos que deben reunir. A estos datos obtenidos a través de la tabla 6 se los compara con lo expuesto por la autora Giordano (2019), donde dice que las pymes se ven limitadas a distintos beneficios, entre ellos la información.

Se obtuvo como dato relevante a partir de las entrevistas realizadas a las empresas, que dos de ellas han participado en este mercado, empresa 3 haciendo uso a través de la Corporación Interamericana de Inversiones y la empresa de 5, dedicada al transporte urbano utilizó el *Leasing* financiero para adquisición de vehículos destinados a transporte de personas.

La Comisión Nacional de Valores (2020) cada trimestre realiza un informe sobre la evolución del financiamiento de las pymes, donde expresa que durante el segundo trimestre del año 2020 solo el 28% de las pymes recibieron financiamiento del Mercado de Capitales, y en la muestra se puede observar, diferencias de porcentajes ya que solamente dos de cada cinco empresas han tenido participación en dichos mercados. Estamos hablando de un 40% que manifiestan haberse financiado mediante fuentes de financiación externa.

En los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento, se destaca que aún falta suficiente madurez y confianza por parte de las PyMEs para acceder a este tipo de mercados y esto obedece básicamente a que gran parte de estas empresas no se encuentran

formalmente constituidas, falta de orientación adecuada, carecen de garantías reales o aavales para acceder a los instrumentos del mercado de capitales; entre otros.

Barrera (2010) en su análisis revela que las herramientas financieras no cotidianas que podrían empezar a usarse como instrumentos efectivos del mercado de capitales, son los fideicomisos financieros, el *leasing*, los planes de ahorro previo, sociedades de garantías recíprocas, el *factoring*, los cheques de pago diferido, haciendo una comparación tanto con las micro como las pequeñas empresas, éstas acceden de manera muy limitada a las fuentes de financiamiento externas. De las nombradas las pymes encuestadas manejan muy poca información. Solo el 40% tienen conocimiento de las distintas fuentes mencionadas, el resto de las pymes manifiestan no tener suficiente información de las opciones señaladas. A la hora de expresar el motivo de no haber incursionado en este mercado la mayoría se lo atribuye al desconocimiento de estas opciones.

Con intención de dar un cierre al documento, se señalan algunas limitaciones de la investigación aquí presentada.

Respecto de las limitaciones de la presente investigación, se debe mencionar el tamaño de la muestra, ya que posee un número reducido de participantes de Las Grutas, provincia de Río Negro, son cinco las empresas encuestadas, por lo tanto, se presenta una dificultad para poder realizar una generalización. Este es un punto a tener en cuenta a la hora de realizar comparaciones de resultados con otras investigaciones.

Como otra limitación puede señalarse también la falta de investigación que hay en la zona del Balneario Las Grutas, no se encontró dato alguno en investigaciones anteriores, a fin de contrastar con resultados de este trabajo.

Por último, también puede sumársele que la ciudad donde se realizó es una ciudad con poco más de 10.000 habitantes. Esta característica la hace poco comparable con otras regiones.

Dentro de las fortalezas se puede encontrar, que los resultados obtenidos difieren con algunos de los resultados de los autores citados en este trabajo, por tal motivo, los datos son novedosos.

Con la información obtenida podemos destacar que otra de las fortalezas que presenta esta investigación es el abanico de posibles fuentes de financiamiento con las que pueden contar las pymes familiares, para su futura planificación financiera.

Este trabajo ha permitido evidenciar que la forma de financiarse de las pymes en Las Grutas es muy conservadora, conocen poco de diversas fuentes, mostrándole otra

posibilidades de acceso al financiamiento y que de esta manera las pymes familiares tengan más oportunidades de crecimiento.

De todo lo expuesto anteriormente en esta esta investigación, se puede concluir que las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes en la Provincia de Río Negro, más precisamente en la localidad de Las Grutas, son las fuentes propias por sobre las externas, a excepción del año 2020 en el cual, para atravesar la crisis, debieron acudir en su mayoría a los créditos bancarios, pese a todos los obstáculos que se les presentaron.

De acuerdo con lo observado a lo largo del análisis, puede concluirse también que la inclusión de las pymes en el mercado de capitales se ve limitado principalmente por la falta de información, seguido por las características que tiene la zona de Las Grutas, en especial en cuanto a la marcada estacionalidad y su influencia en el nivel de actividad.

La falta de información hace que la muchas veces se dejen de lado alternativas posibles y ventajosas para tomar aquellas más conservadoras, tradicionalmente utilizadas por las empresas de la región.

Se percibe falta de divulgación en el ambiente de las pymes familiares acerca de fuentes aludidas como más convenientes. Los entrevistados reconocen muy poco de los instrumentos financieros del mercado de capitales citados en el presente trabajo. A la hora de financiar grandes montos apelan directamente a bancos, más precisamente a solicitar préstamos bancarios. La carga de interés es grande, y a pesar de ser posible obtener otra solución a la necesidad financiera, por no tener conocimiento y adecuado asesoramiento terminan afrontando este mayor costo, en detrimento de su rentabilidad. Se detecta también la falta de planeación financiera y general, debido a que habitualmente son los dueños quienes se encargan de la dirección.

Se recomienda que las empresas busquen profesionales capacitados para ayudarlos en la dirección y en la toma de decisiones financieras. También que el estado divulgue a través de capacitaciones las diferentes fuentes de financiamiento y que a su vez los dueños de las pymes busquen forma de aprender sobre este tema.

Otra recomendación importante pasa por la necesidad de incorporar la cultura del financiamiento y la inversión como una tarea de todos los días. Pero para que esto sea factible es menester conocer cuáles son los instrumentos financieros que existen, sus ventajas, desventajas, momento en el cual utilizar el recurso según sea la necesidad, posibilidades de acceso.

El conocimiento y asesoramiento sobre ellos va a permitir que los empresarios pequeños y medianos del sector al que pertenezcan puedan lograr los objetivos de la empresa de manera eficiente.

Se recomienda profundizar esta línea de investigación y así lograr un mercado de capitales maduro, que apunte el crecimiento productivo de las Pymes, canalizando el ahorro de la población y consolidando el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Para futuras investigaciones se recomienda también trabajar sobre una muestra más representativa del universo tratado, para poder tener información más susceptible de ser generalizada.

Como una posible nueva línea de investigación surge como un campo no explorado la particular intensidad en la capacidad de ocupar mano de obra que tienen las pymes rionegrinas, y concretamente en Las Grutas, puesta de manifiesto en los resultados de este trabajo.

Otra de las futuras investigaciones que se recomienda es saber en qué etapa de la existencia de las pymes, es que estas necesitan financiarse con más urgencia, si es al comienzo de su existencia o durante el transcurso de la vida de estas, al igual que las características particulares corto o largo plazo, tipo o línea de crédito y qué importe solicitar: si el total de la inversión o solamente una parte.

Para finalizar, cabe destacar que la particularidad que poseen las pymes en Las Grutas, atravesada por la marcada estacionalidad, y la relativa modernidad en su crecimiento, exponen un mercado financiero y de capitales inmaduro, pero en expansión, aun cuando la crisis actual ha desacelerado este crecimiento.

Lo expuesto en este manuscrito puede arrojar luz al empresario rionegrino y otorgarle herramientas valiosas para su supervivencia durante esta etapa, y con el fin de encontrarse a sí mismas en condiciones de afrontar con mayor grado de madurez su futuro.

Referencia

- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., & Schedan, N. (2014). Riesgo crediticio, oferta y demanda.
- Bustos, E., & Pugliese, L. (2015). Financiamiento de pymes y sus dificultades de acceso.
- Ernst, C., & López Mourelo, E. (2 de abril de 2020). El COVID-19 y el mundo del trabajo en Argentina.
- Estrada Palacio, Y. A., & Acevero Arias, A. E. (2019). Estrategias financieras para la intervención de las pymes en crisis económicas.
- Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina.
- Giraldo Cardona, D., & Sampetro Dávila, J. (2017). El factoring como herramienta financiera para las pequeñas y medianas empresas (pyme) del municipio de Caldas, Antioquía, Medellín.
- González, R. (2016). Acceso al financiamiento Pyme en Argentina.
- Salloum, C. D., & Vigier, H. P. (2000). Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa. Bahía Blanca.
- Santucci, C., Sanguineti, C., & Rende, P. (Mayo de 2019). Análisis de las variables que afectan la gestión y continuidad de las empresas pymes familiares.
- AJTUN, D. E. (09 de 2014). fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Quetzaltenango, Republica de Guatemala.
- Barreda, M. E. (2010). "Fuentes de financiamiento para pymes: Posibilidad de apertura al Mercado de Capitales. Bahía Blanca, Argentina.
- Bolsa de comercio de Buenos Aires. (2019). acceso a financiamiento permanente a menor costo.
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2009). La estructura de financiamiento pyme.
- Comisión Nacional de Valores. (julio de 2020). Recuperado el agosto de 2020, de <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Informes/Busqueda>
- CREAR, Agencia de Desarrollo, Ministerio de Economía. (2020). Obtenido de <https://crear.rionegro.gov.ar/?contID=58931>
- Dini, F. y. (noviembre de 2007). Pymes y articulación productiva. Chile.
- Fernández, L. (07 de 2005). Financiamiento con Capital de Riesgo de las. ciudad autónoma de Buenos Aires, Argentina.

- Meier, M. (2019). El impacto de financiamiento sobre las pymes en Embalse durante el año 2019
- Maribeth A. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. Fundación Observatorio Pyme. (abril de 2020). Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/coronavirus-analisis-regional/>
- Giordano, G. B. (septiembre de 2019). Alternativas de financiamiento para pymes en el Mercado de Capitales Argentino. periodo 2018-2019.
- Guido Baggini, A. (noviembre de 2019). Financiamiento pyme en contexto de inestabilidad.
- Escudé, Burdisso, Catena, D'Amato y Murphy (1 de julio de 2001). Las MYPyME y el mercado de créditos en la Argentina.
- Magnin, F. (2018). Alternativas de financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas en el Mercado de Capitales como servicio diferencial de la consultora Focus Investment Management de la ciudad de Córdoba.
- Mendoza Moheno, J. (2010). Las PYMES familiares y no familiares ¿Empresas diferentes?
- Ministerio de Producción Presidencia de la Nación. (23 de febrero de 2020). *PyMEs Registradas*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Ministerio de producción, P. d. (2020). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid#22>
- Miranda, M. L. (2013). Los problemas de financiamiento en las pymes. Mendoza.
- Revista IN IURE, A. 2. (2012). EL LEASING INMOBILIARIO. *IN IURE*, 157.
- Ricco, C. F. (2012). Fideicomiso financiero como herramienta de financiamiento. Mendoza.
- Rojas, J. (2015). Financiamiento público.
- Sampieri, R. H. (2014). Metodología de la Investigación.
- Serra, H. G. (2019). Instrumento de financiamiento del Mercado de Capitales como estrategia para el desarrollo de las pymes en Córdoba.
- Terlato, A. N. (abril de 2020). Gobierno corporativo en micro, pequeñas y medianas empresas de Argentina.
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (17 de 01 de 2017). FINANCIAMIENTO UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. Venezuela.

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 Cuestionario pyme

- 1- Fecha de inicio de actividades
- 2- ¿Cuántos empleados tienen?
- 3- ¿Cuánto fue la recaudación 2019?
- 4- ¿Su recaudación ha cambiado con respecto a años anteriores?
- 5- ¿Conoce lo que el mercado ofrece de financiamiento pyme?
Si
No
- 6- ¿Ha solicitado financiamiento alguna vez?
Si
No
- 7- ¿Cuál?
Interno
Externo
Mixto
- 8- ¿Dentro de estos, que opción eligió?
Capital propio
Prestamos de familiares
Tarjeta de crédito
Reinversión de utilidades
Crédito bancario
Proveedores
- 9- ¿Durante la crisis económica del 2020, fue necesario financiarse?
- 10- ¿Con qué entidad bancaria operó?
- 11- ¿Fue dentro o fuera de la localidad?
- 12- ¿Para qué fin lo solicitó?
- 13- ¿El proceso de solicitud se demoró?
- 14- ¿Conoce lo que es el Mercado Capitales?
- 15- ¿Conoce las herramientas del Mercado de Capitales?
- 16- ¿Considera que hay barreras para que las pymes se incorporen al Mercado de Capitales?