

Universidad Siglo 21



Trabajo final de grado. Manuscrito científico.

“El financiamiento de las Pymes familiares en Argentina ante una situación de inestabilidad”

"The financing of family Pymes in Argentina in a situation of instability"

Carrera de Contador Público

Autor: Perez Dans Stephanie Belén

Legajo: VCPB14380

DNI: 35.267.988

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Buenos Aires, Noviembre, 2020.

Índice

Resumen	2
Abstract	3
Introducción	4
Método	13
Resultados	15
Discusión	19
Referencias	27
Anexos	29

Resumen

El objetivo de este estudio fue determinar cuáles son las opciones de financiamiento que disponen y utilizan las pequeñas y medianas empresas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el presente año, de acuerdo al contexto económico actual para financiar la actividad comercial ante una situación de inestabilidad. Para el logro de esta investigación se realizaron cinco entrevistas abiertas a diferentes referentes de distintos rubros de empresas con el fin de conocer todos los escenarios. Como resultado de estas entrevistas se determinó que las empresas recurren en primer lugar a la financiación con fondos propios y posteriormente optan por la posibilidad de la financiación bancaria a través de los productos tradicionales que los mismos ofrecen o la ayuda estatal la cual requiere cierta documentación especial y además, en caso de acceder a estas opciones de financiación quedan restringidas diferentes tipos de operatorias de las empresas. A pesar de ello y en el contexto socioeconómico actual cada empresa presentó diferentes escenarios ante el presente contexto.

Palabras Clave: Empresas - Financiación - Bancaria - Propia.

Abstract

The objective of this study was to determine which financing options are available and used by small and medium-sized companies in the Autonomous City of Buenos Aires this year, to finance commercial activity in a situation of instability according to the current economic context. To achieve this research, five open interviews were carried out with different referents from companies of different industries in order to know all the scenarios. As a result of these interviews, it was determined that companies first resort to financing with their own funds and later opt for the possibility of bank financing through the traditional products that they offer or state aid which requires certain special documentation, and besides, in case of accessing these financing options, different types of company operations will become restricted. Despite this, and in the current socioeconomic context, each company presented different scenarios in the current context.

Keywords: Companies - Financing - Bank - Own.

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas tienen un origen familiar caracterizadas por estar enfocadas en la supervivencia de un contexto con limitaciones, en cuanto al costo de oportunidades de capital, de inversión que permitan el crecimiento, tecnologías avanzadas e información. Estas limitaciones mencionadas fueron afectando a lo largo de la historia a las empresas con menor capacidad para afrontar las crisis alejándolas de la estabilidad económica y financiera.

La situación de constante inestabilidad en nuestro país es moneda corriente pero a pesar de ello las Pymes se establecieron como un motor muy importante en la actividad económica Argentina en referencia a la generación de empleos, balanza comercial y asistencia a otras empresas.

Para expresarlo en números, según datos oficiales de la Administración Federal de Ingresos Publico (2020), existen alrededor de 520.000 empresas donde el 99% son Pymes y solo el 1% son grandes empresas. Por ende, las Pymes son un gran impulso para la economía pero también un sector frágil frente a las crisis, ya sea inflacionaria o devaluatoria siendo difícil sobrevivir y afrontar los compromisos financieros para permanecer en el mercado.

Dado que el principal objetivo de esta investigación es analizar el financiamiento de las Pymes, es relevante delimitar que se entiende como tal y además, otros conceptos importantes.

El Ministerio de Desarrollo Productivo, explica el concepto de Pyme como una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país y pueden abarcar distintos sectores, como ser: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Su categoría se establece según su actividad declarada en base a montos de ventas totales anuales o a la cantidad de empleados. Estas categorías son micro, pequeña, mediana tramo 1 y tramo 2.

El sector al que pertenecen se determina de acuerdo a la actividad principal de la empresa y el tramo se asigna en función de los montos de las ventas totales anuales o a su cantidad de empleados.

Figura 1: Registro en base a ventas totales anuales

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

Fuente: Afip, 2020.

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo el 75 % del monto de las exportaciones.

Por otro lado, En caso de actividades comisionistas, consignatarios o de agencias de viaje, no se observarán las ventas ni el activo sino la cantidad de empleados. Por lo que podrán inscribirse en el registro aquellas empresas que cumplan con la siguiente cantidad de empleados según el rubro o el sector.

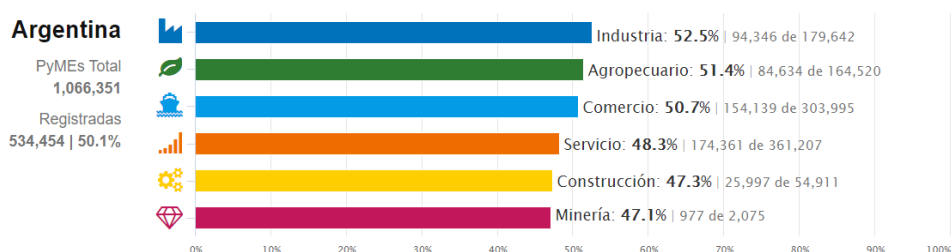
Figura 2: Registro en base a la cantidad de empleados

Categoría	Construcción	Servicios	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: Afip, 2020.

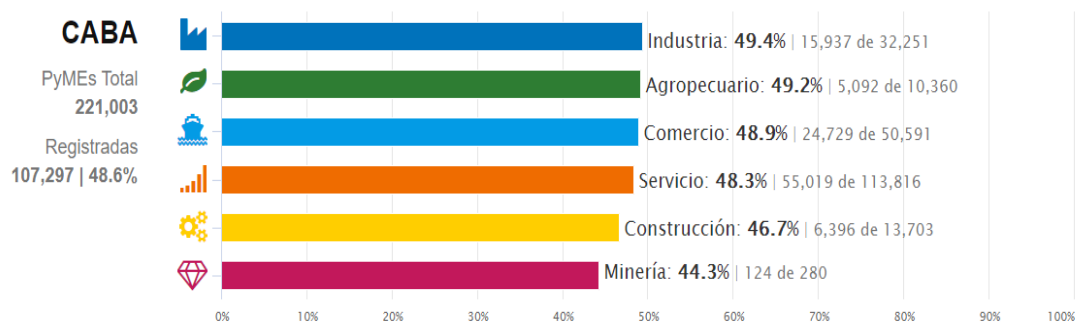
En base a esta estos parámetros, actualmente, en Argentina existen 1.066.351 pymes de las cuales solo el 50.1% se encuentran registradas como tal.

Figura 3: Total de pymes registradas en Argentina.



Fuente: Afip, 2020.

Figura 4: Total de pymes registradas por sector en Capital Federal.



Fuente: Afip, 2020.

Posterior a la sanción de la Ley PyME 27264, en julio de 2016, las micro, pequeñas y medianas empresas del país ahorraron más de 6.700 millones de pesos del impuesto al cheque y cerca de 3.000 millones en descuentos del impuesto a las ganancias por haber realizado inversiones productivas. Esto se debe a la posibilidad de acceder a los beneficios de la Ley,

desde la reducción de la carga tributaria por la exención de comisiones e impuestos en el débito y crédito bancario, estiramiento a 90 días el pago de IVA, diferimiento del pago a ganancia y compensaciones entre otros beneficios. Estos fueron los causales que llevaron a incrementar el registro de las empresas Pyme.

Como contracara de lo mencionado anteriormente, existen otras problemáticas que hacen difícil la vida activa de las Pymes. A lo largo de los años, afrontaron diferentes crisis produciendo distintas opciones en su continuidad, ya sea adaptarse o disolver la empresa por no poder solventarse. Ejemplos de crisis pueden ser la inflación, la devaluación o una pandemia entre otros escenarios.

Las crisis producen que las actividades económicas se vean forzadas a detenerse o modificarse en sus formas. A modo de ejemplo actual, la pandemia del Covid-19 hizo frenar la actividad del quehacer empresarial con algunas actividades comerciales habilitadas y otras no. Así, todas las actividades han sido afectadas de alguna manera, o bien por un cierre temporal, indefinido o con limitaciones en los horarios de atención, lo que ha significado una merma o inexistencia en la facturación, conllevando a una pausa en el flujo de fondos de las empresas y en los ingresos de los trabajadores bajo dependencia, monotributistas o informales impactando fuertemente en el empleo o en los salarios.

Para entender este trabajo, Según Dyer (2003) entiende que las empresas familiares son aquellas en las que tanto su futuro como el de las personas vinculadas a ellas están influidos por el conjunto de relaciones familiares que forman parte de su entorno encontrando lo afectivo en la familia y lo efectivo proveniente de la empresa. Y además, pueden asociarse el término a "la empresa nacida por impulso de un fundador y que logra sobrevivir a lo largo de varias generaciones de miembros de la familia, algunos de los cuales se suceden en la dirección y otros participan en la gestión cotidiana. (Martinez, 1980).

Actualmente, las Pymes representan el 42% del PBI nacional siendo la fuente de empleo más importante con la que cuenta el país. A pesar de ser claves para el funcionamiento de la economía cuentan con dificultades de financiamiento antes las crisis ya que, por su tamaño, son empresas que no cuenta con la suficiente espalda financiera como para mantenerse a flote por un tiempo sin obtener ingresos. Según la Consultora Analytica (2020), una empresa hasta 49 empleados solo puede solventarse por tres semanas sin facturar y abonando salarios. Esto significa que pasado este periodo deberían recurrir a ahorros o algún tipo de financiamiento de terceros. De no ser viable, existen tres posibles escenarios, dejar de abonar sueldos, despedir al personal o la quiebra.

Para evitar cualquiera de estos escenarios, las empresas barajan diferentes posibilidades de financiamiento. En principio, pueden autofinanciarse con recursos propios previstos para situaciones inesperadas, acceder a un endeudamiento bancario u otras opciones de capital.

En la nueva coyuntura que nos presenta la pandemia del Covid-19, muchas Pymes por falta de recursos o agotamiento en ahorros debieron recurrir al financiamiento del mercado bancario u otros. La caída en la facturación parcial o total, la ruptura en la cadena de pagos que generalmente es una forma de financiamiento y otros protocolos que debieron asumir generaron la necesidad de financiarse por terceros.

Las diferentes opciones de financiamiento privado son las siguientes:

- ❖ **Créditos bancarios:** Son los préstamos de las entidades bancarias, que cumpliendo ciertos requisitos y contando con diferentes garantías como ser, la prendaria, hipotecaria o aval de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) se pueden acceder a tasas disponibles en el mercado.

- ❖ **Cheques de pago diferido:** Es un sistema de descuento de cheques en el mercado de capitales por el cual quien tiene cheques a cobrar en un futuro por un plazo

máximo de 360 días, puede adelantar su cobro vendiéndolos en el mercado, mientras que quien posee fondos líquidos puede comprar estos cheques a cambio de atractivas tasas de interés futuras y comisiones.

❖ Cobro anticipado de facturas: Se puede acceder a financiación comercial de corto plazo a través de lo que se conoce como *factoring*. Esto consiste en el cobro anticipado de facturas emitidas para las cuales falta tiempo para su cobro.

❖ Valores representativos de deuda: Dependiendo de la figura legal, es posible solicitar a la CNV (Comisión Nacional de Valores) la inscripción al registro especial para constituir programas globales de emisión de valores representativos de deuda con plazos de amortización de hasta 365 días.

❖ Pagarés: Es un tipo de título de deuda, a través de una SGR y un agente de negociación autorizado por la CNV. Este instrumento de deuda tiene un funcionamiento similar al de los cheques de pago diferido pero te permite financiarte a un mayor plazo, entre 180 días y 3 años, con mayor facilidad que emitiendo una Obligación Negociable (ON).

❖ Obligaciones Negociables (ON): Son títulos de deuda emitidos en el mercado que permiten una financiación de mayor plazo. Hay diversos requisitos para emitir un título de estas características y existe un régimen PyME CNV Garantizada que te permite acceder a esta herramienta con menores requisitos que las ONs tradicionales.

❖ Giros en descubierto: La entidad bancaria puede otorgarte el crédito para realizar pagos o girar fondos que no están disponibles en la cuenta corriente cuando estás ante un problema de liquidez. El interés de este tipo de operaciones suele ser más alto que en el resto de los créditos.

❖ *Leasing*: Es una herramienta que permite financiar la compra de bienes de capital. La empresa tomadora del *leasing* utiliza un bien, pagando un canon como contraprestación, y teniendo al finalizar el período del *leasing* la opción de compra del bien.

❖ **Fideicomiso financiero:** Es posible financiar tus operaciones o inversiones a través de un fondo o patrimonio separado del de la empresa. En este caso se debe transferir activos al fideicomiso, los cuales serán administrados por un fiduciario en favor de los beneficiarios del fideicomiso.

❖ **Crowdfunding:** Es una forma de reunir fondos cuyo destino es el logro de un proyecto puntual donde diferentes interesados de manera colectiva, colaborativa y participativa realizan aportes o donaciones para el cumplimiento del proyecto a cambio de recompensas. Existen diferentes plataformas donde se realizan los aportes siendo una nueva forma de reunir recursos para financiar nuevos proyectos.

Adicionalmente, el sector público brinda otras posibilidades de financiación.

❖ **Línea de financiamiento PyMEs Plus:** Son créditos a tasa de 24% con 3 meses de gracia para aquellos que no tienen línea de crédito bancario. Consta con montos máximos de acuerdo al tamaño de la empresa y serie de requisitos tales como: contar con certificado Mi Pyme el cual, es un documento que acredita tu condición como MiPyME ante la AFIP, el Ministerio de Desarrollo Productivo y terceros organismos e instituciones, te permite acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia para tu empresa, y el FOGAR que es un Fondo de Garantías Argentino actuando como un fideicomiso público a través del cual el Gobierno facilita el acceso al crédito para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas mediante el otorgamiento de garantías totales o parciales en respaldo de créditos otorgados por entidades financieras.

❖ **Créditos para cooperativas:** Es una línea especial de créditos destinados a capital de trabajo para cooperativas. Presentan tasas más bajas que el anterior, 4 meses de gracia y los mismos requisitos ya mencionados.

Las empresas históricamente afrontan periodos de crisis con distintas problemáticas, una de ellas es la accesibilidad o disponibilidad de fuentes de financiamiento para solventar los momentos difíciles. Es por tal motivo que el presente manuscrito científico tomo como antecedentes trabajos realizados sobre el financiamiento de las Pymes.

En primer lugar según Carlo Ferraro (2011) afirma en base a su experiencia que las empresas más pequeñas tienen mayor facilidad a las fuentes de financiamiento cuando predominan los bancos públicos. Además, asegura que la falta de información sobre la situación de la empresa en base a los niveles de venta, cantidad de bienes disponibles, desarrollo comercial entre otras cuestiones, genera dificultad para la entidad prestadora conocer la capacidad de pago que tendrá frente a los compromisos financieros.

Continuando con los antecedentes, Rojas (2017) concluyo que en América Latina se ha realizado una gestión de levantamiento de barreras en la financiación de las empresas lo que significo mayores alternativas para las pymes fruto de una serie de políticas en consecuencia de falta de proyectos empresariales y necesidad de colocar fondos.

De acuerdo a Goldstein (2011) la falta de información de las empresas para evitar estar totalmente dentro del sistema tiene como consecuencia altas tasas de interés para las pymes y restricciones cuantitativas para acceder a los créditos. Se intento llevar adelante programas de incentivación para hacer pública la información de cada empresa pero en su momento no fue exitoso.

Y por último para Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) la única forma de poder acceder a los créditos para las pymes es contando con garantías y para algunas empresas es imposible ya que la actividad que desarrollan la realizan en inmuebles alquilados. Esto hace el panorama oscuro ya que el dinero necesitado por estas empresas es para invertir con el fin de reinventarse tecnológicamente o lo que demande el mercado.

Por lo expuesto anteriormente es que surgen los siguientes interrogantes.

¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que utilizan las Pymes familiares en la Ciudad autónoma de Buenos Aires?

¿Cómo afecta la situación actual a las Pymes de CABA en medio de la coyuntura de la crisis actual?

En pos a estos interrogantes se plantean los siguientes objetivos.

Objetivo General

❖ Investigar las diferentes opciones de financiamiento, de las Pymes familiares de CABA en el año 2020, para su supervivencia ante una situación de crisis a partir de una propuesta donde las empresas puedan facilitar con mayor agilidad su información económica para reducir los tiempos y ampliar la cantidad de otorgamientos.

Objetivos Específicos

❖ Determinar la factibilidad del acceso al financiamiento las empresas familiares.

❖ Analizar las distintas dificultades de financiamiento que enfrentan las empresas.

❖ Investigar cuales son las formas de financiamiento con los que cuentan las empresas en época de crisis.

❖ Conocer el estado de las empresas frente a la crisis del presente año.

❖ Realizar una propuesta donde las empresas puedan facilitar con mayor agilidad la información sobre su estructura financiera actual a fin de reducir tiempos y pueda ser accesible la financiación para más beneficiarios.

Método

Diseño

El alcance del presente trabajo de investigación es de tipo descriptiva ya que nos permitió analizar como es y cómo se manifiesta un evento, comunidad, fenómeno, hecho, contexto, situación y cada uno de sus elementos. Buscamos puntualizar propiedades, características y perfiles de la situación a analizar. Se pretendió recolectar información de los conceptos y variables de las fuentes de financiamiento de las Pymes en Capital Federal.

El tipo de investigación que se llevo a cabo fue no experimental, en base a que los fenómenos observados fueron en su contexto natural y analizarlos posteriormente. Además, el diseño fue transaccional, ya que la recopilación de datos se ejecutó en un momento determinado, siendo el año 2020.

Participantes

Participaron en esta investigación las Pymes familiares de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Se tomaron como muestra cinco empresas familiares. Las empresas fueron contactadas a través de una aplicación llamada *Zoom* en la cual se puede realizar una conexión visual y auditiva a fin de tener un contacto mayor. Esto se debe a que hoy en día es preferible abstenerse de contactos que no sean esenciales a fin de cuidarnos todos a causa del Covid-19.

Para poder llevar a cabo las entrevistas con las empresas, se les presento previamente el consentimiento haciendo mención de toda la información relevante de nuestro objetivo de la comunicación. De esta forma, el entrevistado puede optar y dar consentimiento de realizar la entrevista correspondiente. Dicho consentimiento se encuentra como Anexo 1 al trabajo.

Se opto por un tipo de muestreo no probabilístico, ya que los elementos muestrales, los participantes, fueron seleccionados de forma no aleatoria. Se realizó de esta manera ya

que fue beneficioso en cuanto a los costos y tiempos para realizar la muestra y además se seleccionó de manera específica los rubros de las empresas a analizar.

Instrumentos

Las herramientas que se utilizaron para obtener el total de la información, fueron observación indirecta, técnicas de relevamiento documental y entrevistas semi estructuradas, que permitieron obtener mayor profundidad sobre el tema del presente trabajo. Para poder realizar de manera exitosa la entrevista, se confeccionaron una serie de preguntas a modo de guía para poder optimizar la tarea del entrevistador y el tiempo del entrevistado.

La entrevista realizada se encuentra en el Anexo 2 del presente trabajo en el cual se puede visualizar el hilo de nuestra comunicación con las empresas.

Análisis de datos

El análisis fue de tipo cualitativo ya que al haber obtenido la información de los entrevistados se transcribió de manera ordenada todos los datos registrados.

Luego de haber seleccionado los participantes fueron clasificados con números desde el 1 al 5 para no revelar la identidad de ninguno de ellos. Además, se les entrego un consentimiento informando sobre la entrevista para poder tener la autorización de los protagonistas. Por último, se les notifico cómo se desarrollaría la entrevista, duración y el fin de la información recolectada.

En todo momento de las entrevistas se tomaron notas sobre las respuestas y sobre cualquier información adicional que fuese provechosa para la investigación.

Una vez finalizadas las entrevistas, se proceso la información, comparándolas entre casa una de ellas para poder sacar conclusiones sobre la situación de cada pyme en este momento de inestabilidad económica.

Resultados

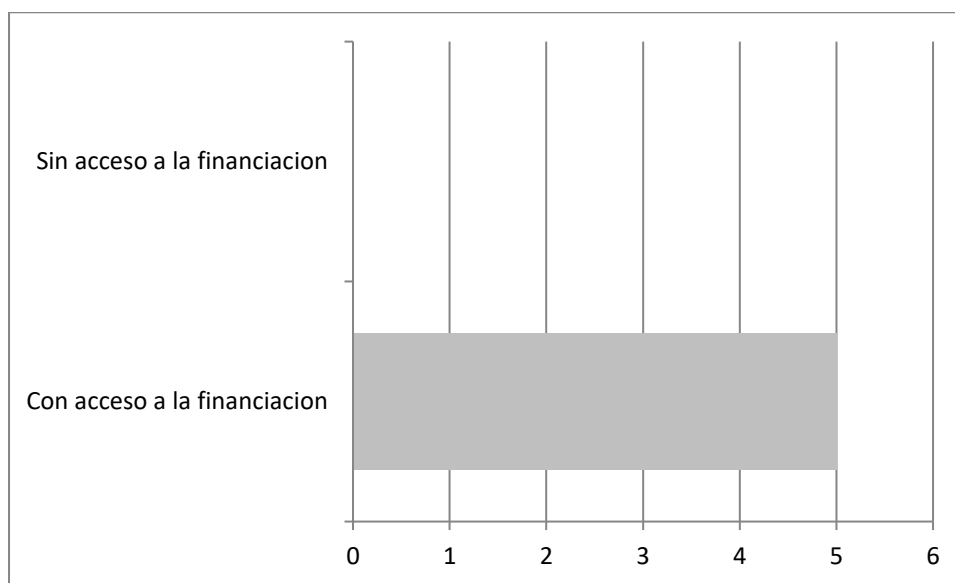
A continuación y luego de las entrevistas realizadas a 5 empresas Pymes de la Ciudad de Buenos Aires, se presentara los resultados obtenidos dando respuesta a los objetivos del presente trabajo.

Factibilidad de acceso al financiamiento de las empresas familiares

Las oportunidad es para acceder a créditos bancarios tienen como requisito presentar documentación respaldatoria como ser balances, declaración de las ventas, declaración jurada, certificado MiPyme entre otros. Las opciones eran optar entre créditos a tasa 0 con meses de carencia, créditos a tasa 12 o 24 % según en el momento de la oferta también con meses de carencia y máximo de dinero, ayuda del gobierno para afrontar las obligaciones con los empleados y descuento de cheques.

Además, se debe tener en cuenta que mediante el capital de terceros se puede obtener recursos para hacer frente a inversiones y obligaciones. Esto se conoce como apalancamiento financiero ya que a través del capital ajeno se obtiene mayores fondos para invertir, a consta de un interés. El apalancamiento puede ser positivo, negativo o neutro según sean los resultados de la inversión. Es por tal motivo, que las empresas analizan todas las posibilidades a la hora de elegir como afrontar las crisis.

Figura 5: Cantidad de empresas con acceso a la financiación pública o privada.

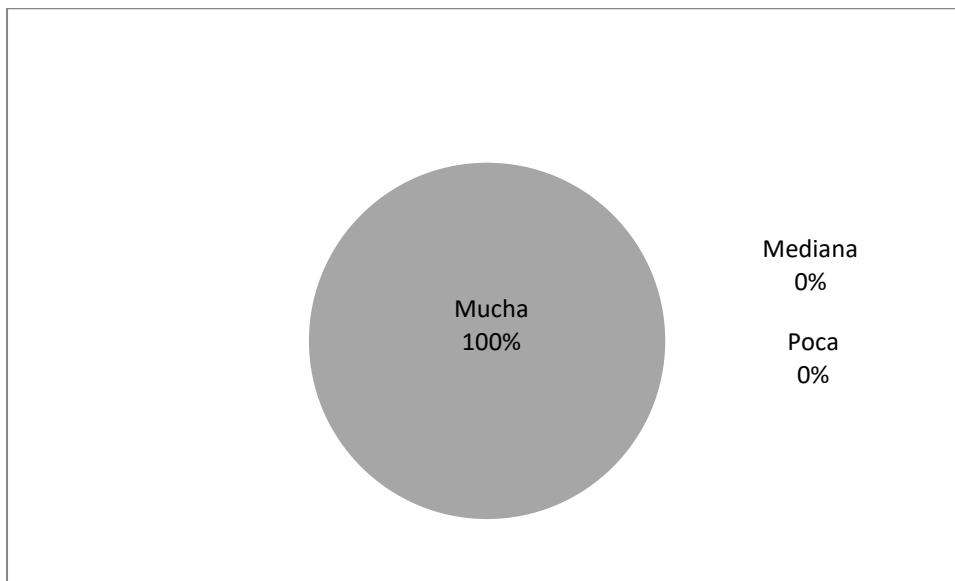


Fuente: Elaboración propia

Inconvenientes de financiamiento que se presentan.

Todos los participantes afirmaron que acceder a algún beneficio de financiamiento anteriormente descrito es muy difícil ya que por ejemplo, de precisar una línea de crédito bancario se debe presentar toda la información sobre las ventas totales de los últimos 2 años, balances, y documentación adicional. En caso de no llegar al número satisfactorio para el sector de riesgo del banco, queda denegada la línea de crédito o descubierto. Con lo cual, coinciden que es muy restrictivo y no se aprueba a todos los clientes la posibilidad del crédito sin contar con una espalda que garantice que no será un cliente moroso para la institución.

Figura 6: Nivel de dificultad de contar con el beneficio.

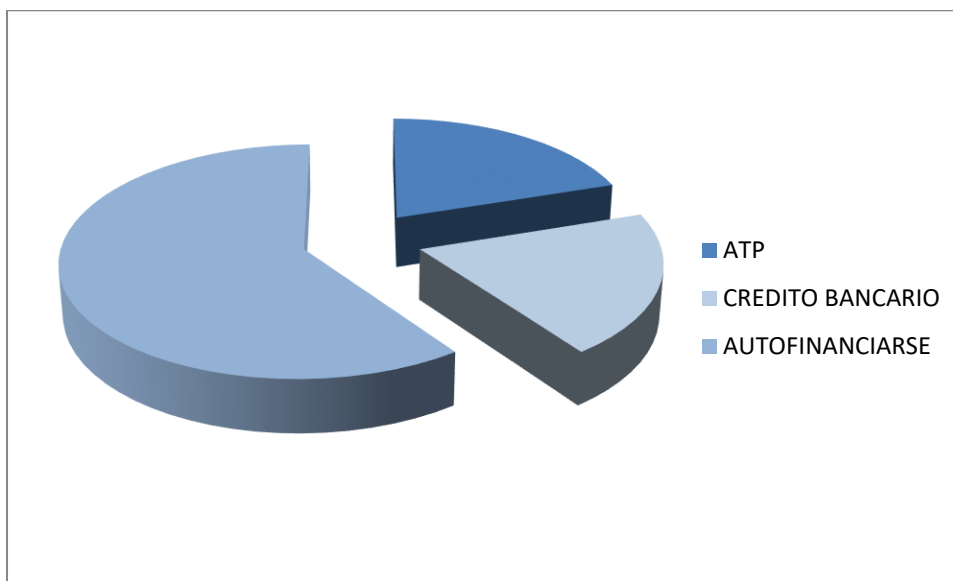


Fuente: Elaboración propia

Diferentes formas de financiamiento disponibles para las pymes en situación de crisis

Con este objetivo se busco conocer las distintas opciones de financiamiento que se les presentaron en esta crisis a las empresas familiares en el presente año. Los diferentes financiamientos fueron la ayuda del gobierno denominado Programa de Asistencia al Trabajo y la Producción (ATP), los créditos bancarios tanto de la banca pública y privada a tasa del 12 % con 3 meses de carencia siempre y cuando cuenten con la documentación solicitada o autofinanciarse con recursos propios.

Figura 7: Financiamientos elegidos por las empresas.



Fuente: Elaboración propia

Conocer el estado de las empresas frente a la crisis del presente año.

Las entrevistas realizadas fueron a 5 empresas de rubros distintos con lo cual la situación de cada una fue distinta. Los rubros son: lavadero de autos, peluquería, agencia de turismo, ferretería y desarrollo de embalajes.

Los dos primeros sufrieron estar sin actividad durante 4 meses hasta que pudieron retomar las actividades con protocolo, esto provoco tener una capacidad de atención reducida a la mitad con lo cual también se redujo al 50% la facturación. La agencia de viajes actualmente sigue sin poder iniciar sus actividades y no cuentan con una fecha de reapertura con lo cual la situación es mucho mas critica. Además, tuvieron que devolver aproximadamente 4 millones de pesos de viajes reembolsados.

Por otro lado, tenemos los últimos dos rubros que la situación fue positiva ya que triplicaron la facturación, contrataron personal dado a la demanda de ventas y producción y encontraron nuevos canales de ventas aumentando la demanda.

Discusión

El objetivo del presente trabajo es investigar las diferentes opciones de financiamiento con las que cuentan las pymes familiares de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el marco de la coyuntura económica y social que estamos atravesando en el presente año. En este sentido, cabe destacar que se conocen estudios anteriores relacionados con la temática del financiamiento de las pymes en situaciones de crisis pero no en un contexto de pandemia, lo cual genera distintos resultados a causa de las restricciones sociales.

Para intentar dar respuesta a la inquietud planteada se expusieron una serie de objetivos específicos con el fin de brindar un acercamiento parcial a la consigna principal, el primero de ellos consiste en la factibilidad de acceso al financiamiento por parte de las pymes. De tal manera, se pudo establecer que efectivamente las empresas tuvieron la posibilidad de acceder a algún tipo de financiamiento, ya sea ayudas por parte del estado para afrontar las obligaciones patronales conocido como ATP, créditos estatales o privados, siendo una alternativa para afrontar la actividad productiva, estos últimos constan de diferentes tipos de tasa de mercado con el fin de utilizarlos para cuestiones relacionadas puntualmente a su labor, como ser, compra de maquinarias, mercaderías o cualquier otro destino que sea meramente relacionado al objetivo principal de la empresa. También, las instituciones bancarias brindaron la posibilidad de acceder a los productos tradicionales ofrecidos por ellos, como acuerdos en cuenta corriente, el cual permite girar en descubierto, descuento de cheques a tasas más bajas que la de los créditos, descuento de cupones por adelantado sobre las ventas de tarjetas de crédito o débito, este último el riesgo bancario es mínimo ya que es un adelanto cobrando una comisión de las ventas ingresadas de la empresa por dichos medios. Además, contaron con la posibilidad de autofinanciarse la cual fue la más utilizada ya que prefirieron no endeudarse con terceros. En cuanto a la financiación pública se

relaciona a los antecedentes expresados en el presente trabajo por el autor Carlo Ferraro (2011), quien afirma, según su experiencia, que las pequeñas empresas cuentan con mayor posibilidades cuando existe la presencia pública asistida por el estado, ya que en su mayoría son políticas de ayuda estatal ante una situación de presión social y económica, y al ser asistencia del estado las tasas no deberían ser tan elevadas.

Otro de los factores de interés es la dificultad que tienen las empresas al momento de acceder a la posibilidad de un financiamiento de terceros, esto tiene que ver con los requisitos a cumplir a fin de contar con la aprobación para obtener cualquier tipo de beneficio. De acuerdo a esta cuestión, se detectó en la totalidad de los consultados una gran concordancia ya que expresaron que si bien tiene las líneas de crédito disponibles para poder acceder a las mismas deben presentar ciertos requisitos para cumplir con lo esperado por el sector de riesgos de cada institución. Estos requisitos refieren a documentos, balances de los últimos dos años con un nivel de patrimonio y ventas esperadas cuyo objetivo es prevenir la posibilidad de que sus clientes sean incobrables de dicho crédito. Este punto resulta coincidente con los autores Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) de los antecedentes de este trabajo, dado que mencionan que para poder acceder a beneficios de reinversión para afrontar obligaciones en época de crisis es necesario contar con garantías que respalden a las empresas en caso de no cumplir. En algunos casos, las empresas no cuentan con estas garantías como ser garantías prendarias, hipotecarias o aval de la Sociedad de Garantías Recíprocas, ya sea por estar en periodo de crecimiento o simplemente no la poseen. Además, nuestro autor consultado Goldstein (2011) hace referencia a la falta de información presentada y actualizada de las empresas y oportunamente en esta ocasión las pymes han tenido que realizar una importante exposición de la situación económica de la empresa a fin de poder tener algún tipo de financiamiento. En consecuencia a esta problemática menciona la oportuna intención de generar un programa de incentivación donde se pueda exponer toda

la información socioeconómica a fin de agilizar estos trámites pero no ha tenido éxito en aquel entonces.

En cuanto a nuestro tercer punto de investigación hace referencia a conocer las diferentes formas de financiamiento disponibles en situación de inestabilidad. En esta ocasión, las empresas consultadas reflejaron total acuerdo en la preferencia de autofinanciarse a pesar que una de ellas accedió a la ayuda por parte del gobierno y otra al crédito por medio de la banca pública. Con lo cual, la mayoría optó por utilizar su stock y autofinanciarse con recursos de la empresa a fin de poder afrontar la situación de coyuntura que se presenta actualmente en el país. Esto se da sacrificando algún recurso para poder hacer frente a alguna obligación que la empresa haya tenido pendiente o lo que vendrá. Además, son conscientes que aceptar alguna de las opciones brindadas por el gobierno o las instituciones bancarias luego les podría traer inconvenientes a la hora de realizar alguna operatoria, por ejemplo operaciones de comercio exterior, ya que las empresas que han tenido ayuda a nivel estatal tienen algunas restricciones para las importaciones o exportaciones de materia prima. Este punto se relaciona con nuestro antecedente anteriormente mencionado, debido a que obtener financiamiento sin tener restricciones es netamente difícil debido a las políticas de nuestro país y lo difícil que es apoyar a las pequeñas empresas.

Por último, se intentó conocer la situación actual de cinco empresas familiares de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En esta oportunidad conocimos dos realidades distintas, dos de ellas pudieron obtener resultados muy positivos en esta coyuntura dado que la situación de pandemia les triplicó la facturación y pudieron generar nuevos puestos de trabajo debido a la demanda de sus productos. Esto se debe a que sus rubros han sido precisados en estos ocho meses de confinamiento y han sido unos de los pocos rubros que pudieron continuar con su actividad comercial en tiempo completo. Por otro lado, conocimos a dos empresas que después de cinco meses de estar sin actividad pudo reabrir sus puertas y volver

a la actividad, si bien es una buena noticia, la facturación se encuentra al 50% debido a los protocolos de atención. Y un sector totalmente golpeado, es el sector turístico, cuyo año se encuentra totalmente perdido, con devoluciones de viajes y pérdidas importantes para la empresa. Es al día de hoy, que no ha podido comenzar sus actividades porque realizan viajes de egresados y presentan mucha incertidumbre ya que no es un servicio esencial y las prioridades familiares actualmente son otras.

En referencia a la experiencia del último consultado, es interesante tener en cuenta un estudio realizado por la consultora Analytica (2020) que explicaba que una empresa sin facturar puede estar tres semanas sin necesidad de algún tipo de ayuda, posterior a ese periodo de tiempo, debe recurrir a alguna financiación de tercero o recursos propios para afrontar las obligaciones y no caer en la reducción de personal o en el cierre de la empresa por la imposibilidad de subsistir.

Es importante mencionar las limitaciones que se pueden establecer respecto a la investigación, es conveniente mencionar que la muestra realizada no es representativa, ya que solamente se entrevistaron cinco empresas familiares, razón por la cual, no se puede generalizar las conclusiones dado que existen muchas realidades diferentes según el sector comercial que se analiza. Además, en base a la situación actual y no poder encontrarse personalmente debido a los cuidados de la salud, las entrevistas fueron realizadas por *zoom*, y siendo virtual genera menor contacto visual en lo que respecta a expresiones y emociones que se puedan percibir. Por otro lado, desconocer la operatoria de los mercados de capitales hace que se encuentre reducida la amplitud de información sobre el tema, sus productos, sus limitaciones y sus beneficios, con lo cual, haber tenido mayor información al respecto se hubiera podido recabar información más enriquecedora.

Como contra punto, nuestra investigación tuvo una fortaleza muy importante, debido a que los distintos trabajos que existen y estudios de financiamiento realizados anteriormente se basan en crisis de las pymes en situaciones normales y nuestro trabajo se baso en las crisis en contexto dela coyuntura actual durante una pandemia mundial lo que genera una apertura de perspectiva distinta, que es la parte social junto a lo económico. Lo cual, nuestro trabajo no tuvo antecedentes en una coyuntura de confinamiento social con todas las restricciones que se han impuesto, si antecedentes por crisis devaluatorias y de inflación que es la gran problemática Argentina.

En relación a esto, las pequeñas empresas de nuestro país son conscientes desde el momento antes de existir que la situación del mercado es constantemente cambiante y que prácticamente vivimos en periodos de crisis, por corridas económicas, por disminución en la demanda, por aumentos constantes en los precios, en los impuestos y otros factores que afectan a las empresas pero si se puede saber, que no ha existido una crisis afectada por un contexto que sigue siendo de emergencia sanitaria, económica y social a raíz de la pandemia del Covid-19y que ha restringido la operatoria diaria de cada ciudadano del país afectando a cada rubro de maneras totalmente distintas. De igual forma, siempre en una crisis surgen las oportunidades para algunos.

Esta fortaleza de estudiar un contexto distinto, genera la posibilidad de conocer las distintas situaciones de cada sector o rubros y así la posibilidad de encontrar resultados positivos para cada uno de ellos o conocer la forma de ayudar para que puedan optar por financiamientos sin tantas restricciones, teniendo la posibilidad de solventarse y sobrevivir ante una situación inestable. De acuerdo a esta nueva línea de acontecimientos sin antecedentes previos que estamos abordando sería recomendable realizar estudios abordando el pos, es decir, la financiación que obtienen las empresas familiares durante el ciclo de recuperación luego de haber subsistido a la crisis.

Al establecer las conclusiones a las que se ha arribado en este trabajo es importante mencionar que se ha logrado dar respuesta al problema planteado como pregunta de investigación, como así también a los objetivos específicos conociendo las distintas problemáticas que presentan las pymes familiares y como consecuencia proponer la posibilidad de generar una propuesta para poder dar una solución a todos los inconvenientes o restricciones con las que cuentan las pequeñas y medianas empresas familiares de la Ciudad de Buenos Aires.

En cuanto a los resultados de la investigación se puede observar que aun en el año 2020 las problemáticas que se plantearon son muy similares a todas las cuestiones expuestas por los autores consultados en los antecedentes, con lo cual, las problemáticas en cuanto a acceso al financiamiento de las empresas, la cantidad de restricciones, la necesidad de contar con garantías y tasas no atractivas, continúan siendo las mismas sin una evolución satisfactoria a lo largo de los años. Lo que podemos destacar positivamente, es la ley Pyme 27564 que se oficializó hace poco tiempo en nuestro país y consiste en brindar beneficios a las empresas familiares con el fin de insértalas en el sistema económico-financiero. A pesar de los beneficios que reciben las empresas por ser categorizadas como Pymes, aun la información económica de estas empresas se encuentran incompletas y con gran lentitud a la hora de ser calificarlas para poder acceder a distintos financiamientos.

Si bien no podemos generalizar a todas las empresas familiares de la ciudad, las cinco empresas consultadas concordaron en lo difícil que es obtener financiamiento de terceros y lo poco rentable a futuro que es poder afrontar las obligaciones. Siendo un sector importante para la industria debido a que genera la mayor cantidad de empleos, es el sector con más trabas a la hora de percibir ayuda e incentivos económicos. Esto hace que las empresas estén con gran reticencia cuando deben decidir el tipo de inversión que realizan en el país, poniendo en cuestionamiento la conveniencia de invertir para crecer a otro nivel o continuar

de la misma forma y colocar sus activos en otro mercado que le posibilite obtener mayores rentabilidades a menor riesgo. Esto es a causa de la desconfianza ante los constantes cambios económicos, el nivel de inflación, la devaluación monetaria y lo caro que es afrontar las obligaciones tributarias de las empresas.

En función de lo conocido a través de la investigación y en pos de lo comentado anteriormente, es la inclinación de las empresas por evitar la financiación de terceros con el autofinanciamiento, debido a las restricciones que se presentan para obtener los mismos o por la poca conveniencia de involucrarse en una deuda en un mercado tan cambiante. Y también esto se debe a que las líneas importantes de crédito son brindadas a aquellas empresas que poseen más antigüedad en el mercado por la posibilidad de contar con respaldo financiero, garantías, etc.

En base a nuestra problemática planteada para nuestra investigación y luego de haber relevado las experiencias de cada empresa familiar, proponemos desarrollar un programa de incentivación para que las empresas puedan volcar su información tanto estructural como financiera con el fin de agilizar los tiempos para el otorgamiento de cualquier financiamiento y también que los requisitos sean más flexibles. La intención es que todos los trámites para recabar la información de las empresas sean totalmente online con el fin de optimizar los tiempos y estén a disposición de las entidades financieras. También, es importante presentar un proyecto para poder ajustar mejoras en las obligaciones tributarias para el sector que genera mayor cantidad de empleos en nuestro país. De esta forma, sería un incentivo importante para que existan más cantidad de empresas emprendedoras y que derramen en mayores empleos y así se pueda crecer y apostar a la inversión en nuestro país.

Por lo tanto, somos conscientes que el sector de las pequeñas y medianas empresas es muy importante para la actividad económica Argentina en referencia a la generación de empleos, balanza comercial y asistencia a otras empresas. Además, al ser estructuras más

pequeñas o no tan consolidadas tienen la capacidad de adaptarse ante cualquier cambio en el mercado, ya sea en producción o tecnología. Siendo un sector con las características presentadas y gran cantidad de limitaciones a la hora de contar con ayudas económicas debemos tomar conciencia en la necesidad de estudiar cada rubro por separado ya que los impactos en momentos de crisis son distintos para cada uno de ellos. Para poder evitar que los rubros presenten impactos negativos en sus empresas se debe generar una sinergia entre el sector público y privado con las empresas realizando un trabajo en conjunto ya que el éxito de las empresas repercute en el éxito de todos ya sea económico o social.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos (s.f.) *Información sobre el registro de PyME*. Recuperado el 10 de Septiembre del 2020, de:
<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/PYMES/default.asp>
- Allo,E., Amitrano, N., Colantuono,L., & Schedan, N.(2014). *Financiamiento de PyMES: Riesgo crediticio, oferta y demanda*. Universidad Argentina de la Empresa. Recuperado el 11 de Septiembre del 2020, de:
<https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf>
- Comisión Nacional de Valores (2020). Modificación de valores máximos de ingresos totales anuales Pymes. Recuperado el 14 de Septiembre del 2020,de:
<https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/MarcoRegulatorio>
- Delgado, R (2020). Tres semanas, la supervivencia de una pyme sin crédito. Analytico. N° 550. Recuperado 11 de Septiembre del 2020, de:
<http://analyticaconsultora.com/analytico/wp-content/uploads/2020/04/Analytico-550.pdf>
- DYER, W.(2003). “*The Family: The Missing Variable in Organizational Research*”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 27, N° 4, pp. 401-416.
- Ferraro, C. (2011). *Eliminando Barreras: El financiamiento a las Pymes en América Latina*. Recuperado el 11 de Septiembre del 2020, de:
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Manzoni, C. (Febrero, 2017). Escenario. *El mapa empresarial de un país donde las pymes son las grandes empleadoras*. La Nación. Recuperado el 13 de Septiembre del 2020,de: <https://www.lanacion.com.ar/economia/negocios/el-mapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras-nid1985790>

MARTINEZ NOGUEIRA, Roberto (1981): "*Las dimensiones técnicas y sociales en el análisis de la empresa familiar*". Revista Contabilidad y Administración. Ed.

Cangallo. Buenos Aires, 1981, Tomo IX. P. 936

Ministerio de Desarrollo Productivo (2020). *¿Qué es una Pyme?* Argentina. Ministerio de Desarrollo Productivo. Recuperado el 10 de Septiembre del 2020,

de:<https://www.argentina.gob.ar/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>

Ministerio de Desarrollo Productivo (2020). *Beneficios*. Argentina Ministerio de Desarrollo Productivo. Recuperado el 10 de septiembre del 2020, de:

https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/beneficios#iva_90dias

Ministerio de Producción (2020). *Pymes Registradas*. Recuperado el 12 de septiembre del 2020, de:<https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Sticco, D (Agosto,2016). *Se publico en el Boletín Oficial la ley que da beneficios impositivos a Pymes y empresas recuperadas*. Infobae. Recuperado el 18 de Septiembre del 2020,de: <https://www.infobae.com/economia/2016/08/01/empezo-a-regir-la-ley-que-da-beneficios-impositivos-a-pymes-y-empresas-recuperadas/>

Anexos

Anexo 1: Consentimiento Informado para participantes de investigación

El presente trabajo de investigación es realizada por la estudiante Stephanie Belén Perez Dans de la Universidad Siglo 21. El Objetivo de la misma es la investigación sobre El Financiamiento de las Pymes familiares en época de inestabilidad en Capital Federal, Buenos Aires en la crisis del año 2020. Si usted accede a participar, se le solicitara responder diferentes preguntas bajo el formato de una entrevista. Esto demandara aproximadamente 20 minutos de su tiempo. La conversación entre el entrevistador y el entrevistado, se grabara, para su posterior transcripción correcta de información. La participación es voluntaria y se plasmara de manera anónima para mantener la privacidad de los entrevistados siendo totalmente confidencial. Es libre de finalizar la entrevista cuando usted lo disponga en caso de ser necesario, puede consultar sobre la investigación y optar por no responder algún interrogante. Desde ya agradezco su participación.

Anexo 2: Entrevista.

Fecha de la entrevista:

Cargo:

Nombre y Apellido:

Edad:

Sexo:

Antigüedad en el cargo:

Horas dedicadas semanalmente al trabajo:

- 1- ¿Cuál es la actividad principal que realiza la empresa?
- 2- ¿En qué año inicio sus actividades?
- 3- ¿Con cuántos empleados contaba antes de la crisis y post crisis? ¿Todos están inscriptos en Afip?
- 4- ¿Es actualmente cliente de alguna entidad financiera? ¿Cuántas?
- 5- ¿Cómo afecto la crisis actual, referente a la Pandemia del Covid-19 y la inflación, a su empresa?
- 6- ¿Presento variables en la facturación en esta coyuntura?
- 7- ¿La empresa utilizo recursos propios para solventarse?
- 8- ¿Necesito financiamiento de una entidad bancaria o financiera? ¿Qué instrumento de financiación solicito?
- 9- ¿Pudo obtener la financiación que necesitaba? En caso que sea negativa la respuesta, ¿cuál fue el motivo del rechazo?
- 10- ¿Cómo se proyecta la empresa en 2 años?