

Universidad Siglo 21.



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico.

Carrera: Contador Público.

Financiamiento de Pymes familiares en contexto de inestabilidad.

**Problemáticas con el financiamiento en PyMEs familiares de
Río Cuarto y la región**

**Problems with financing in family SMEs in Río Cuarto and
the region**

Autor: Giammarco, Marcelo Ezequiel.

Número de Documento: 34.590.798.

Legajo: CPB 04475.

Director de TFG: Favio D'Ercole.

Río Cuarto, Julio, 2021.

Resumen

En este trabajo se analizaron las problemáticas internas y externas que tienen las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Río Cuarto al momento de encontrar financiamiento, y se intentó determinar cuál de las dos es más influyente. Utilizando un cuestionario suministrado a más de 70 empresas de la zona, se consultó acerca de sus percepciones sobre la organización y el impacto de las medidas generadas a causa de la pandemia del Covid 19. Si bien los datos cuantitativos fueron la base fundamental, también se sacaron conclusiones en base a preguntas “*off the record*” y análisis cualitativos. Dentro de los resultados arribados, se llegó a que la mayoría de las empresas que tuvieron dificultades para acceder a préstamos fueron las más pequeñas. Al mismo tiempo, son las PyMEs las que consideran que es difícil conseguir créditos en entidades financieras. Estas mismas, también, fueron las que más sufrieron el impacto del covid 19, y por lo tanto las que más ayuda necesitaron por parte del Estado. Así mismo, al momento de elegir, la mayoría de los entrevistados prefiere financiarse de manera interna antes que pedir un préstamo en un banco, entidad financiera o estatal, demostrando que no siempre la solución es mediante créditos o ayudas sociales.

Palabras claves: pequeña empresa, financiamiento, crédito, subsidio

Abstract

This paper analyzes the internal and external problems that small and medium-sized companies in the city of Río Cuarto have when looking for financing, and tried to determine which of the two was more influential. Using a questionnaire administered to more than 70 companies in the area, their perceptions about their organization and the impact of the measures generated due to the Covid 19 pandemic were consulted. Although quantitative data was the fundamental basis, conclusions were also drawn based on “off the record” questions and more quantitative analysis. Among the results, it was found that most of the companies that had difficulties accessing loans were the smallest ones. At the same time, it is SMEs that consider it difficult to obtain loans from financial institutions. These same, also, were the ones that suffered the most from the impact of Covid 19, and therefore the ones that needed the most help from the State. Likewise, when choosing, most of the interviewees prefer to finance themselves internally rather than request a loan from a bank, financial institution or state, showing that the solution is not always through credits or social assistance.

Keywords: Small business, financing, credit, subsidy

Índice

Resumen	1
Abstract.....	2
Índice	3
Introducción.....	4
Métodos	13
Diseño	13
Participantes.....	14
Instrumentos.....	15
Análisis de datos	15
Resultados.....	18
Discusión	26
Conclusión.....	34
Referencias	38
Anexo	40
Cuestionario utilizado:	40

Introducción

El Banco Central (BCRA) y la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) señalan que para que una empresa sea considerada Micro, Pequeña y Mediana empresa (de ahora en más, PyMEs), no debe superar los límites de venta anuales previstos para su sector (AFIP, 2021):

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	\$ 24.990.000	\$ 13.190.000	\$ 57.000.000	\$ 45.540.000	\$ 30.770.000
Pequeña	\$ 148.260.000	\$ 79.540.000	\$ 352.420.000	\$ 326.660.000	\$ 116.300.000
Mediana - Tramo 1	\$ 827.210.000	\$ 658.350.000	\$ 2.588.770.000	\$ 2.530.470.000	\$ 692.920.000
Mediana - Tramo 2	\$ 1.240.680.000	\$ 940.220.000	\$ 3.698.270.000	\$ 3.955.200.000	\$ 1.099.020.000

Tabla 1 – Cuadro realizado con datos provenientes de AFIP

Por otro lado, en su artículo 83, la Ley N° 24467, define a la pequeña empresa, como aquella que tiene menos de 40 empleados, aparte de considerar su facturación anual.

Las PyMEs son formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios en las cuales la producción y el control están en manos de una persona o un grupo que influyen decisivamente en el estilo de gestión, conducción o manejo (Salloum & Vigier, 1999), aunque cabe señalar que no existe una única definición de las mismas debido a la existencia de distintos criterios para encuadrar a una empresa dentro esta categoría. Los criterios pueden variar no sólo entre distintos países sino también dentro de un mismo territorio a distintos efectos.

Al mismo tiempo, se diferencian de las microempresas, ya que estas existen en muchos casos como actividades de subsistencia y como único mecanismo de acceso para

la obtención de ingresos familiares, porque su organización responde en términos generales a la lógica de la ganancia capitalista (CIEPP, 2005).

De esta forma, el acceso a diferentes tipos de recursos juega un rol de vital importancia en la determinación del crecimiento de una PyME. Es posible reconocer tres recursos centrales: el financiamiento, la tecnología, y el trabajo y gerenciamiento calificado (Salloum & Vigier, 1999). Entonces, desde el punto de vista de su financiamiento, las empresas pueden obtener los fondos necesarios para su crecimiento de fuentes internas (utilidades retenidas o provenientes de otros sectores vinculados) y externas (sistema bancario, mercado de capitales y crédito comercial de proveedores y contratistas).

En la literatura se enumeran cuatro componentes principales que condicionan el acceso al financiamiento de largo plazo de las empresas y su utilización: en primer lugar, los factores macroeconómicos que dificultan la conformación de un mercado de crédito de largo plazo; en segundo lugar, los factores institucionales específicos que afectan al sistema financiero; en tercer lugar, las características particulares de las empresas potencialmente receptoras de financiamiento; por último, las características especiales de las entidades financieras potencialmente oferentes de financiamiento (Allami & Cibils, 2011).

En el caso específico de la problemática del financiamiento a las PyMEs, influyen distintos factores tales como: el alto costo del crédito, el reducido tamaño del negocio, la insuficiente disponibilidad de garantías adecuadas, la preferencia por el uso de recursos propios, el limitado volumen y la escasa diversificación de sus operaciones bancarias, la escasa disponibilidad de personal capacitado en los bancos para atender al segmento pyme, los elevados costos de transacción en las operaciones con estas firmas, la falta de confianza de los bancos respecto de sus proyectos, la falta de transparencia contable, la

pérdida de peso de la banca especializada en el crédito pyme, y las restricciones de acceso al mercado de capitales que enfrentan estas firmas, entre otros (Bleger & Rozenwurcel, 1997). En consecuencia, el problema del financiamiento adquiere distinta relevancia según el tamaño de la empresa ya que para las pequeñas o medianas la capacidad de acumular beneficios puede ser más acotada respecto a las grandes. Así, el acceso al financiamiento por fuentes externas pasa a ser prioritario para el proceso de expansión de las PYMEs.

Cuando se refiere a las restricciones de financiamiento que tienen las distintas empresas, se sostiene que no hay diferencias tajantes en la restricción percibida por organizaciones grandes y pequeñas, aunque sí entre países con distinto nivel de desarrollo financiero. Este hecho revela que los factores macroeconómicos tienen una incidencia más significativa que las diferencias en el grado de asimetría informativa entre empresas de distinto tamaño (Bebczuk, 2010).

Sin embargo, algunos autores afirman que las empresas pequeñas presentan mayor probabilidad de quiebra y más dificultades para acceder a los mercados de capitales (Titman & Wessls, 1988).

Hay aspectos característicos de las PyMes que condicionan el proceso decisorio, entre los que se consideran más comunes y significativos son los problemas derivados de la unificación entre propiedad y dirección, la asimetría de la información brindada a terceros, la influencia de las decisiones familiares y la incidencia de los aspectos emocionales. A continuación se comentará brevemente sobre cada uno de ellos:

- La unificación entre dirección y propiedad: En contraposición al problema que se trata en la teoría de la agencia, por lo general en este tipo de entes se confunden las figuras del aportante del capital y la administración. Este hecho genera subjetividades al momento de la toma de decisiones, ya que estas

firmas no están expuestas a la evaluación del mercado de capitales (Briozzo & Vigier, 2009).

- Asimetría en la información que brindan a terceros: Este aspecto da lugar al racionamiento de la oferta de crédito (Stiglitz & Weiss, 1981). También, en un estudio empírico realizado por la UCEMA, demuestran que la falta de transparencia en la información que presentan las Pymes conlleva a dificultades en la consecución de fondos del sistema financiero (Dapena & Dapena, 2003). Por otro lado, la adopción de una forma legal que reduzca las asimetrías de información, mejorará el acceso al financiamiento de las PyMEs y permitirá resolver, en parte, los problemas relacionados con la falta de inversiones de los pequeños y medianos empresarios en este sector (Guercio, Briozzo, & Vigier, 2014).
- Influencia de las decisiones familiares: Al estar compuestas las Pymes en su mayoría por integrantes del grupo familiar, el proyecto de éstos suele estar unido al de la empresa, por lo que las consideraciones sobre el riesgo y la pérdida de control adquieren connotaciones diferentes, marcadas fuertemente por los intereses personales. En el ámbito familiar, que se fundamenta en aspectos emocionales, prevalece la protección y la lealtad, mientras que en la esfera empresarial, sustentada en la tarea, rigen el rendimiento y los resultados. La empresa familiar es una fusión de estas dos poderosas instituciones y si bien proporciona el potencial para lograr un rendimiento superior, no es raro que eso también lleve a enfrentar serias dificultades. Esto puede significar que los patrones de conducta que surgen dentro de la empresa, en un contexto comercial, sean profundamente irracionales e inapropiados (Leach, 2010).

- **Significativo impacto de las emociones:** Las neurociencias han comprobado que las decisiones no siempre son racionales; para comprender el funcionamiento de las economías y cómo se pueden gestionar para prosperar, se debe prestar atención a los patrones de funcionamiento que influyen en las ideas y los sentimientos de las personas. Solamente se llegarán a comprender con certeza los acontecimientos económicos relevantes si se sabe enfrentar con el hecho de que sus causas son principalmente de carácter mental (Akerlof & Shiller, 2009). Es posible estimar, que en las Pymes la incidencia de las emociones en la toma de decisiones puede ser superior al de organizaciones más grandes, por la influencia de los aspectos que se señalan en la unificación entre dirección y propiedad y al impacto de las decisiones familiares. Si bien, las cuestiones fundamentales que tienen que ver con la maximización del valor de la firma se refieren a decisiones de inversión y de financiación. Generalmente se considera a las primeras como las más importantes, ya que un error en la toma de decisiones sobre el primer aspecto, puede llevar a resultados negativos irreversibles, mientras que la búsqueda de fondos podría ser una cuestión menos complicada. Sin embargo, la realidad no siempre opera de dicha manera

Habiendo definido el concepto de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y presentado lo que pueden ser algunas dificultades propias de las PyMEs al momento de tomar financiamiento, es momento de encuadrar lo que sería el contexto económico y político, que les toca vivir, cubriendo así los problemas externos que se le presentan.

En Argentina, cualquier asunto relacionado con la economía es evidente. A la crisis económico-política mantenida desde fines de los 90, se le suma ahora el brote de covid19, devenido en pandemia, y las medidas tomadas por el gobierno.

Las PyMes no están exentas de estos problemas: según datos del Ministerio de Producción Argentina, en nuestro país hay 605626 empresas privadas. De esa cantidad, el 83% son micro empresas, el 16,8 entraría en la categoría Pyme, y por último, el 0,2% son las grandes empresas (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

En el primer trimestre de 2020, con la llegada del Covid-19 a Argentina y, posteriormente, con las restricciones, los comercios cerraron sus puertas durante dos, tres, y hasta seis meses. Muchas organizaciones tuvieron que cambiar horarios y adaptarse a las nuevas medidas.

Río Cuarto no fue la excepción: los comercios estuvieron cerrados desde el 20 de Marzo hasta el 20 de Abril, cuando se les permitió asistir a los locales pero sólo para venta online, y hasta el 11 de Mayo, que finalmente pudieron abrir sus puertas para la venta al público. Teniendo que volver a cerrar todo otra vez durante dos semanas más en Septiembre.

Como consecuencia de estas restricciones, hacia abril de 2020, y desde el comienzo de la pandemia en la ciudad, el 80% de las PyMEs había sufrido disminuciones en las ventas, y solo el 8% había mantenido sus niveles de comercialización. Entre el primer grupo, un 85% admitió que las pérdidas habían sido superiores al 40% (Telediario Web, 2020).

Apenas un 16% dijo que podrá afrontar las obligaciones salariales y los costos de funcionamiento con recursos propios. Un 60% necesitará ayuda de terceros y un 24% reconoció que no podrá hacer frente "*a casi nada*". Ante la falta de liquidez, un tercio de los empresarios evalúa apelar al endeudamiento (Telediario Web, 2020).

A nivel nacional, la crisis atrajo a mucha gente que, también por culpa de las medidas, se quedó sin su fuente principal de ingresos, porque la actividad económica cayó estrepitosamente, a sumarse a quienes ya estaban vendiendo a través de las redes sociales,

formando así nuevos emprendimientos que al día de hoy ya son micropymes. Según un informe de la Fundación Observatorio Pyme, las ventas de las pymes manufactureras en el primer trimestre de 2020, cayeron un 10,3%, en el segundo un 33,3% y en el tercero un 23,2% (Fundación Observatorio Pyme, Informe Coyuntural II, 2020).

La pandemia golpeó de igual manera a todo el mundo, aunque las medidas tomadas por cada país, cada provincia, e incluso cada municipio, fueron diferentes. Con resultados variados, algunas provincias como San Luis, se cerraron totalmente hacia las demás. En Córdoba, algunas localidades cortaron las rutas y los accesos a sus ciudades. El resultado fue lo anteriormente mencionado: caída de la actividad económica, pérdida de empleos, cierre de empresas, cierre de locales comerciales, crecimiento de la pobreza, etc.

Según un informe de la Fundación Observatorio Pyme, para Mayo de 2020, la mayor preocupación de las Pymes manufactureras era la caída de las ventas, seguida por el retraso de los pagos de los clientes y, un poco más abajo, las dificultades de financiamiento (Fundación Observatorio Pyme, Informe Coyuntural III, 2021).

Con respecto a este último punto, en Mayo el 58% consideraba que había dificultades para acceder a financiamiento. Hacia fines de Agosto, ese número se redujo a un 32% y por último, en Noviembre volvió a incrementarse hasta llegar al 38% (Fundación Observatorio Pyme, Informe Coyuntural III, 2021).

Para las PyMEs, el pago del costo del alquiler de un local, sin poder abrir las persianas, lo lleva directo a la quiebra. El aislamiento social, preventivo y obligatorio, dejó en jaque a un sinnúmero de rubros y actividades. Sólo en marzo de 2020, por el inicio de la cuarentena, las ventas en supermercados e hipermercados subieron 23%, mientras que, en los comercios pymes, las pérdidas ascienden a los \$120.000 millones, con rubros terriblemente afectados, como kioscos y librerías, ligados a la actividad educativa, tiendas

de cotillón y regalos, indumentaria, calzado, bares, restaurantes, clubes, decoración, joyería, jugueterías, electrónica, mueblerías, peluquerías, los relacionados con eventos, y turismo (Perez Cardoso, y otros, 2020).

Considerando que las empresas más pequeñas no han logrado salir de la crisis generada por la recesión en el tercer trimestre de 2018 (las pequeñas empresas han caído, en promedio, un 10.88% por trimestre (Fundación Observatorio Pyme, Informe Coyuntural III, 2021)), el Gobierno Nacional, decidió implementar un paquete de medidas, para paliar el impacto de sus propias restricciones, con resultados dispares, tales como: Resolución 3/2020 - Licencias para trabajadores de Administración Pública, Decreto 310/2020 - Ingreso Familiar de Emergencia, Decreto 311/2020 - Suspensión corte de servicios, Decreto 320/2020 - Alquileres: congelamiento de precios, suspensión de desalojos, se prorrogan los contratos, Comunicación A 6964 - Tarjetas de crédito. Refinanciación, Decreto 376/2020 - Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP). Nuevos créditos a tasa cero, entre otras.

Expuesto lo anterior, resulta de vital importancia, verificar si la problemática interna de las PyMEs es más o menos influyente que las problemáticas externas, al momento de conseguir financiamiento.

Planteado el objetivo principal, los objetivos específicos pueden ser: determinar si hay diferencias entre empresas pequeñas y grandes al momento de acceder a financiación externa, verificar la relación entre la información que las PyMEs presentan y la realidad, determinar cuál es la fuente de financiamiento más frecuente entre las pequeñas y medianas empresas de la ciudad y la zona, comprobar la influencia de las decisiones familiares dentro de las PyMEs, y corroborar qué incidencia tienen las emociones de los miembros de las PyMEs sobre las decisiones de financiamiento.

Con respecto a los problemas externos, se debe determinar la incidencia del virus chino sobre las PyMEs, comprobar el impacto negativo de las medidas que el Gobierno Nacional implementó a causa del Covid19, y también determinar la cantidad de empresas que accedieron a las ayudas otorgadas por el mismo y si éstas fueron de alguna utilidad.

Métodos

Diseño

Este manuscrito científico se realizará de acuerdo al método descriptivo, el cual se puede definir como aquellas investigaciones que buscan especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice ya sea en personas, grupos, comunidades, procesos, objetos, etcétera. También sirven para describir tendencias en un grupo o población. En estas investigaciones, la meta del investigador es describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos, es decir, detallar cómo son y cómo se presentan.

El enfoque del mismo, será mixto entre cuantitativo y cualitativo, ya que se analizarán los resultados numéricos (a través de cuestionarios), pero también se extraerán conclusiones a partir de las respuestas de las mismas.

El tipo de investigación puede ser experimental, cuando el investigador puede manipular, de manera intencional y controlada, una o más variables independientes para analizar las consecuencias que dicha manipulación tiene sobre una o más variables dependientes, y no experimental cuando la investigación se realiza sin la manipulación deliberada de variables y cuando solo se observan los fenómenos tal cual son o en su ambiente natural, para después analizarlos. En este caso, el tipo será no experimental.

Al mismo tiempo, los casos pueden ser investigaciones transversales, cuando recopilan datos en un momento único, o longitudinales cuando los datos se toman en varios momentos de tiempo diferentes. Para este caso, será transversal.

En definitiva, el diseño del presente trabajo utilizará el método descriptivo, con enfoque mixto, de tipo no experimental transversal.

Participantes

La ciudad donde se realizó el estudio es Río Cuarto, de la provincia de Córdoba. La población está compuesta por las micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Río Cuarto, la muestra, en este caso son 71 empresas encuestadas.

El muestreo puede ser probabilístico, cuando selecciona los participantes en forma aleatoria, con el fin de garantizar que la muestra seleccionada sea representativa de la población para, entonces, con base en los resultados obtenidos, poder hacer inferencias válidas para esta última, o no probabilístico cuando selecciona los participantes en forma no aleatoria. Selecciona los casos por uno o varios propósitos. Por lo tanto, no pretende que los casos sean representativos de la población.

En nuestro caso, el muestreo será no probabilístico. Este se puede dividir en muestreo accidental, cuando la muestra se conforma con aquellos sujetos o elementos de la población a los que es más fácil acceder en una situación dada. Así, es frecuente que, para conformar este tipo de muestras, se tomen conjuntos intactos o se aprovechen grupos de sujetos que se reunieron o conformaron con anterioridad a la investigación; muestreo intencional, cuando se selecciona un subconjunto de elementos que el investigador subjetivamente considera representativos de la población. Usualmente, en este tipo de muestreo, expertos seleccionan elementos basándose en sus conocimientos previos; por último, el muestreo por cuotas, se da en casos en que el investigador especifica, sobre la base de su juicio, cuotas en función de determinadas variables demográficas y luego instruye a encuestadores para que completen esas cuotas. Los encuestadores tienen cierta flexibilidad para completar dichas cuotas, ya que pueden encuestar a cualquier elemento, siempre que este se ajuste a las variables especificadas en la cuota.

Dicho lo anterior, se reitera que la población estará definida por empresas de la ciudad de Río Cuarto, el muestreo será no probabilístico, intencional o por conveniencia.

Como las empresas están dirigidas por seres humanos, se adjunta en el anexo el consentimiento informado que se le solicita a los entrevistados.

Instrumentos

En principio, se utilizarán cuestionarios de múltiple opción, elaborado con las herramientas online que provee google, que tendrán las preguntas pertinentes para el cumplimiento de los objetivos planteados. El mismo será suministrado a los participantes de manera online o telefónica, para asegurar su correcto llenado. Previamente, se les consultará para que firmen un consentimiento y así puedan entender los alcances del presente trabajo.

Para la parte cualitativa, será necesario observar a los entrevistados, cuando se pueda, mientras responden, y también se tendrán en cuenta los comentarios “off the record”.

Análisis de datos

La recolección de datos, tendrá su base en el análisis estadístico, pero también se utilizará información anumérica que se extraerá del cuestionario, de allí que el análisis será mixto. Se utilizará la herramienta Microsoft Excel para analizar los datos numéricos, usando fórmulas, tablas, gráficos, filtros, etc.

Entre las variables a analizar, se pueden encontrar:

- Cantidad de empresas que se consideran PyMes: Una de las preguntas del cuestionario, preguntaba directamente si “su empresa se considera PyMe”. De aquí se hace una simple sumatoria de las que respondieron afirmativamente para analizarlas.

- Cantidad de empresas que se consideran Familiares: De la misma forma que la anterior, otra pregunta era si “su empresa se considera Familiar”. En Microsoft Excel, se puede utilizar la fórmula “CONTAR.SI”.
- Cantidad de empresas que se consideran PyMes y Familiares al mismo tiempo, ya que son las que se deben estudiar: Utilizando las dos preguntas anteriores, se cruzan ambos datos utilizando la fórmula “CONTAR.SI.CONJUNTO” o la herramienta de filtros, previa confección de una tabla con los datos.
- Cantidad de empresas que se consideran Micro o Pequeñas y que también son PyMes y Familiares: Habiendo entregado al entrevistado, la tabla de tipos de empresas según sus ingresos de AFIP (tabla 1), se les preguntó a los participantes, qué tipo de organización era la suya. Luego de eso, se utiliza una tabla donde en la primera columna van las empresas que se consideran pymes, luego la segunda las que son familiares y, por último, se filtra en la última columna, las empresas que son Micro, Pequeña, Mediana Tramo 1, etc.
- La facilidad que tienen las empresas para acceder a créditos bancarios de acuerdo a las distintas clasificaciones: La pregunta del cuestionario hacía calificar de 1 a 5, qué tan fácil era conseguir un préstamo en un banco. Agregando otra columna más, y con la herramienta filtro, y luego la fórmula “CONTAR.SI”, se puede determinar cuántas empresas consideran muy difícil o difícil acceder a un crédito, y luego ver qué de qué clase de organización se trata.
- Porcentaje de empresas micro y pequeñas que se financian con fuentes internas y/o externas: Habiendo filtrado las empresas micro y pequeñas de las demás, se utiliza la pregunta sobre el financiamiento interno y externo y se filtran para luego calcular el porcentaje,

- Porcentaje de empresas que pidieron ayudas estatales durante la pandemia: En el cuestionario, la pregunta al entrevistado era si había pedido alguna ayuda estatal durante la pandemia, y se le daban diferentes opciones. Seleccionando solo a los que respondieron de manera afirmativa, luego se calculaba el porcentaje total sobre los que habían pedido ayuda.

Resultados

Habiendo obtenido una muestra de 71 empresas de diferentes tamaños en la ciudad de Río Cuarto, y algunas localidades aledañas, el primer dato que se puede extraer es que casi el 85% de los encuestados considera que su empresa es una PyMe. A su vez, habría que agregarle que otro casi 10% piensa que “tal vez” su empresa puede llegar a serlo, dejando finalmente un último 5% que respondió que su empresa no es una PyMe. Posteriormente, se les consultó si consideraban que su empresa era “familiar”, a lo que alrededor del 75% respondió afirmativamente.

Analizando ambos datos, se puede observar que casi un 65% de estas empresas se considera PyMe y también empresa familiar. Por otro lado, un 17% se ve como una PyMe pero no como una empresa familiar (Figura 1).

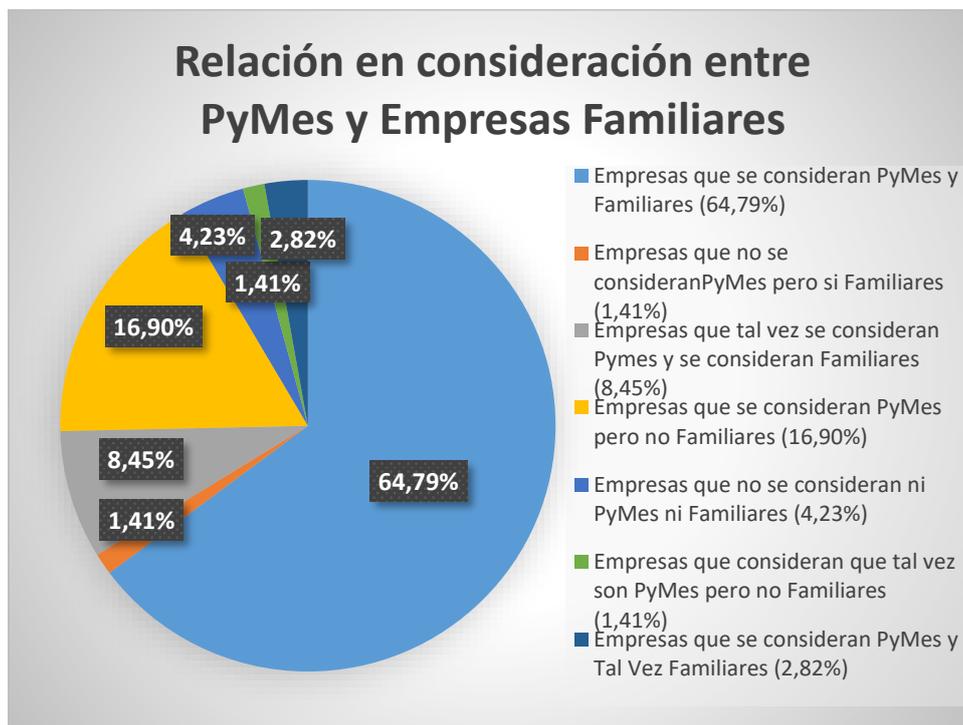


Figura 1 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

Haciendo un análisis sobre la facturación de cada una de las organizaciones entrevistadas, se comprueba que el 83% de las mismas, se encuentran en el tramo entre Micro, Pequeña y Mediana – Tramo 1, de la clasificación que se muestra en la tabla 1,

mientras que el resto se dividen entre Mediana – Tramo 2 y Grande, dejando un 4% de entrevistados que prefirieron no revelar sus ingresos anuales.

Ahora bien, como se puede observar en la figura 2, el 40% de los que se consideran PyMe, tienen ingresos anuales que los clasifican como “micro” según AFIP.

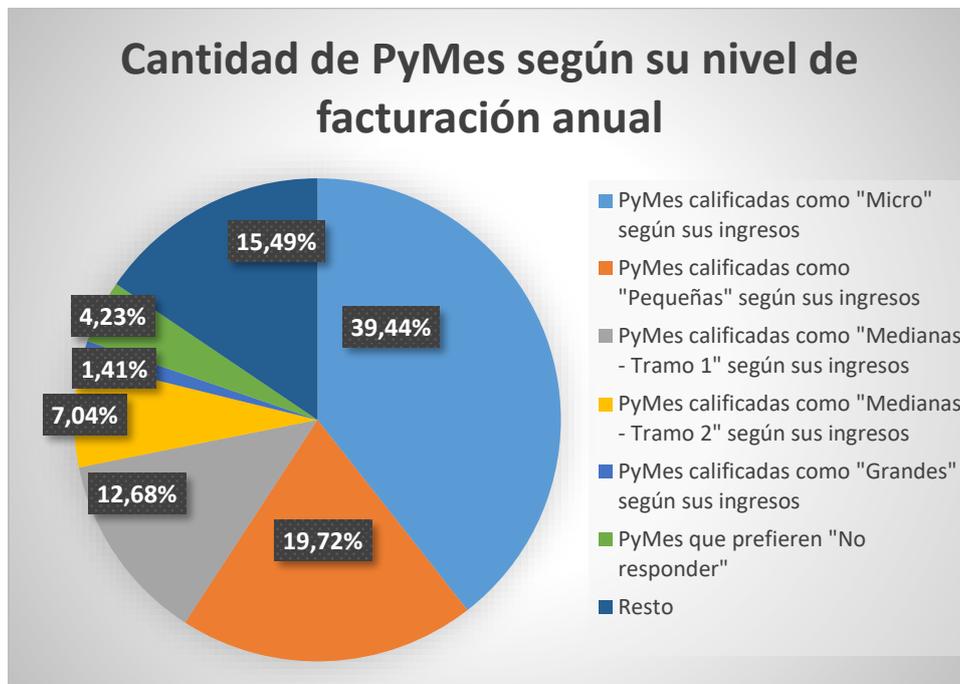


Figura 2 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

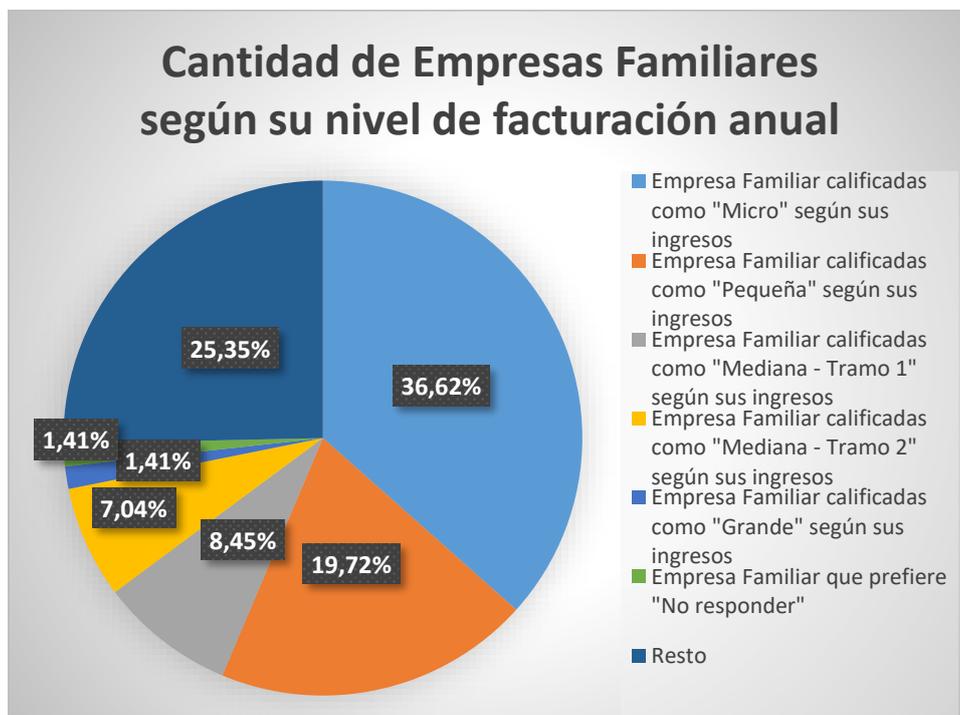


Figura 3 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

Al mismo tiempo el 37% de quienes se consideran empresa familiar, se clasifican como “microempresa”, considerando la ya mencionada tabla 1 (Figura 3).

Haciendo una relación entre las tres variables anteriores, se concluye que la mayoría de las empresas encuestadas son PyMes, empresas familiares y comprendidas entre el tramo Micro y Mediana T1, según la clasificación de AFIP.

De esta forma, el 32% son empresas auto percibidas PyMes y Familiares, cuyos ingresos las ubican en la clasificación de microempresa. El 14%, es un caso igual que el anterior, solo que por sus ingresos se clasifican como “pequeñas empresas”. El 8% corresponde a empresas PyMes, Familiares, y Medianas - Tramo 1 y las Medianas – Tramo 2 son el 7%. Solo el 1% son consideradas empresas Grandes.

Con respecto al financiamiento, se les consultó a las empresas sobre la facilidad de acceder a créditos con entidades bancarias, con una escala de 1 a 5, donde 1 era “muy fácil” y 5 era “muy difícil”. Como se ve en la figura 4, en el eje horizontal está la escala mencionada anteriormente, y en el eje vertical el porcentaje de empresas que votaron cada opción. Las variables son, efectivamente, las empresas clasificadas por su facturación.

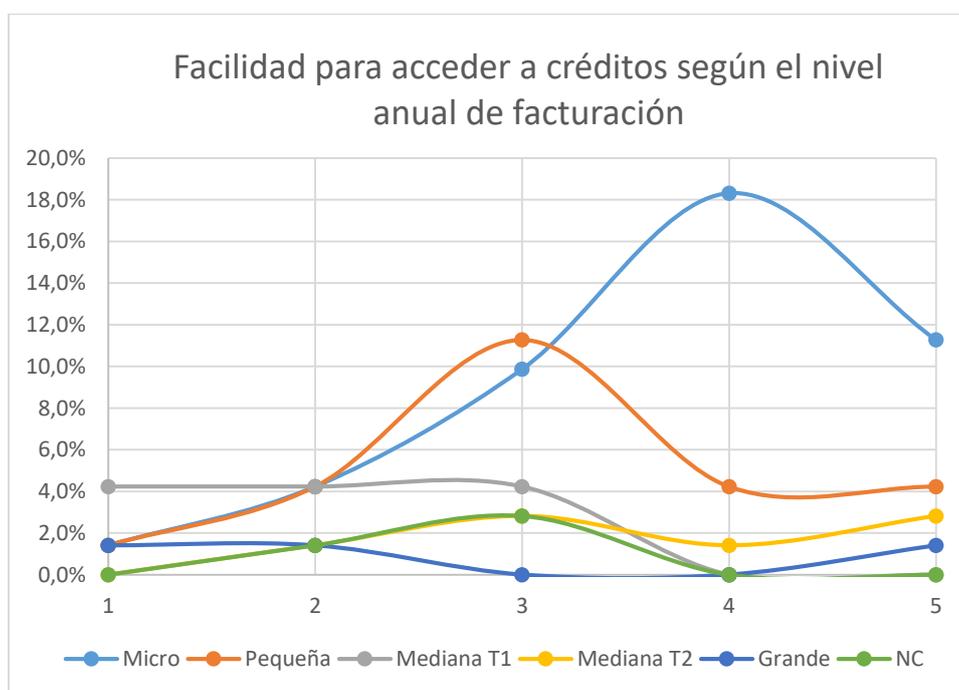


Figura 4 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

El resultado fue que casi el 45% de los encuestados considera que es difícil o muy difícil acceder a un crédito con una entidad bancaria, siendo que solo un 26% lo cree fácil o muy fácil (Figura 4).

Por otro lado, en la figura 5 se observa el porcentaje de empresas que solicitaron préstamos bancarios, hayan sido otorgados o no, de acuerdo también, a su nivel de facturación anual.

Cabe destacar, que de 32 empresas que aseguran que pidieron créditos, a 11 no se lo dieron. De esas 11, 9 son micro, y 2 son pequeñas empresas. Por su parte 10 habían manifestado que conseguir un préstamo bancario era difícil o muy difícil.

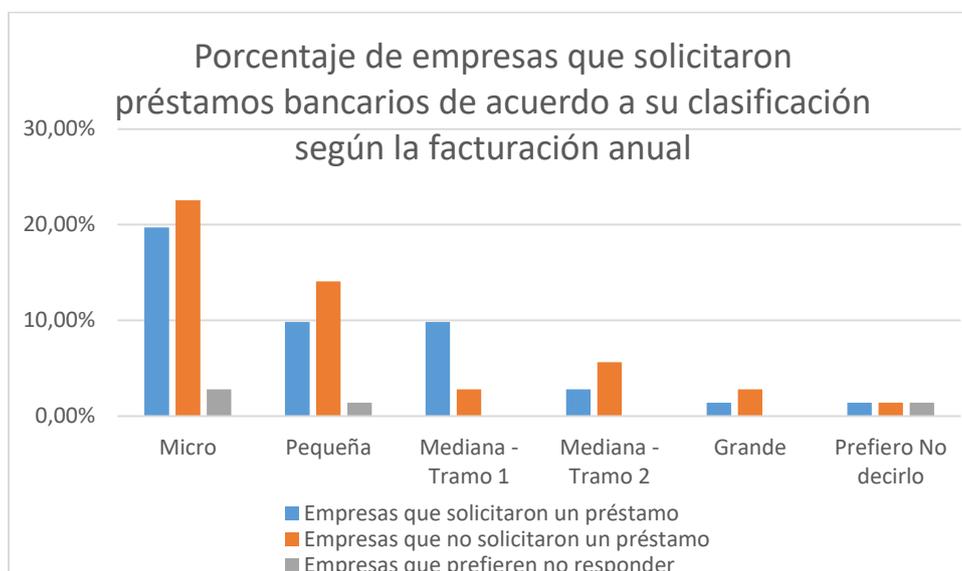


Figura 5 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

Otro punto a analizar, es el momento en que los encargados de acceder a financiación en las organizaciones, desistieron de hacerlo. En la Tabla 2, se puede ver que la única opción individual que tiene un porcentaje importante es “cuando me informaron del monto, plazo de pago e intereses”, mientras que las opciones que más peso tienen son las que se combinan entre sí.

¿En algún momento desistió de acceder al crédito, una vez que ya estaba decidido a tomarlo?	Porcentaje
En la averiguación de requisitos y condiciones	4,23%
Averiguación de requisitos y condiciones y/o en la reunión de documentación	14,08%
En la averiguación de requisitos y condiciones y/o cuando me informaron del monto, plazo del pago e intereses	33,80%
Reunión de documentación y/o cuando me informaron del monto, plazo de pago e intereses	8,45%
Cuando me informaron del monto, plazo de pago e intereses	22,54%
Las 3 opciones juntas	7,04%
Nunca intenté acceder a créditos bancarios	9,86%

Tabla 2 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

Con respecto al financiamiento con proveedores, el 52% de los entrevistados han mantenido financiamiento a través de sus proveedores de insumos y mercadería, con plazos que varían desde los 30 a los 60 días en su mayoría.

Volviendo a la clasificación según los ingresos anuales, en la figura 7, se observa que el financiamiento interno (reservas, aportes de los socios o ganancias acumuladas), es el más utilizado por todo tipo de empresas, aunque se ve una mayoría entre micro y pequeñas empresas.

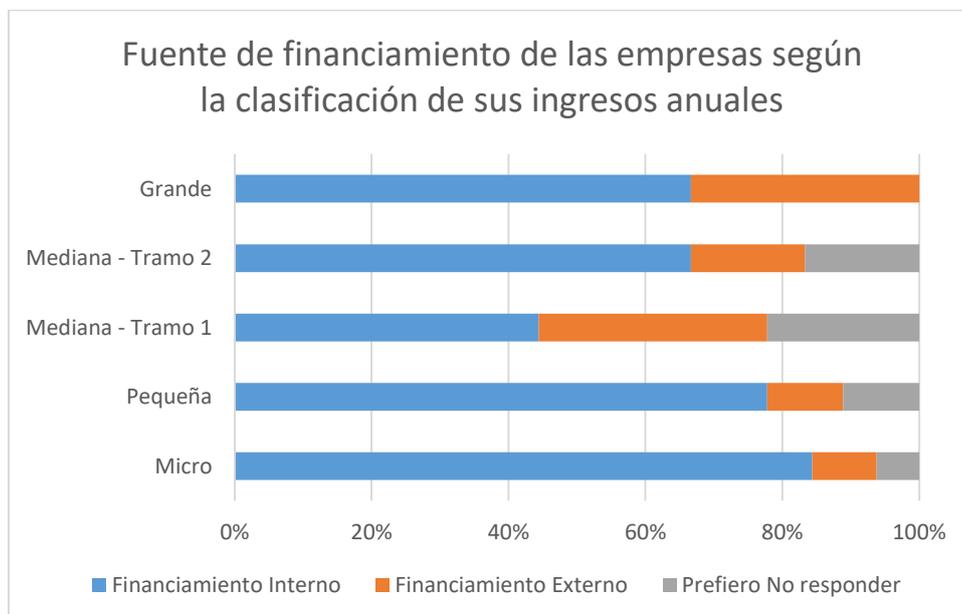


Figura 7 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

Analizando a las Empresas Familiares, casi en un 60% se financian de manera interna, mientras que el financiamiento externo no llega al 10%. Las organizaciones que se consideran PyMes corren prácticamente la misma suerte, ya que las que usan reservas, aportes de socios o ganancias acumuladas son un 60%, y las que optan por créditos son el 14%.

Se observa, entonces, que existe una relación entre ambas variables, por lo que se pueden graficar como muestra la figura 8 (A).

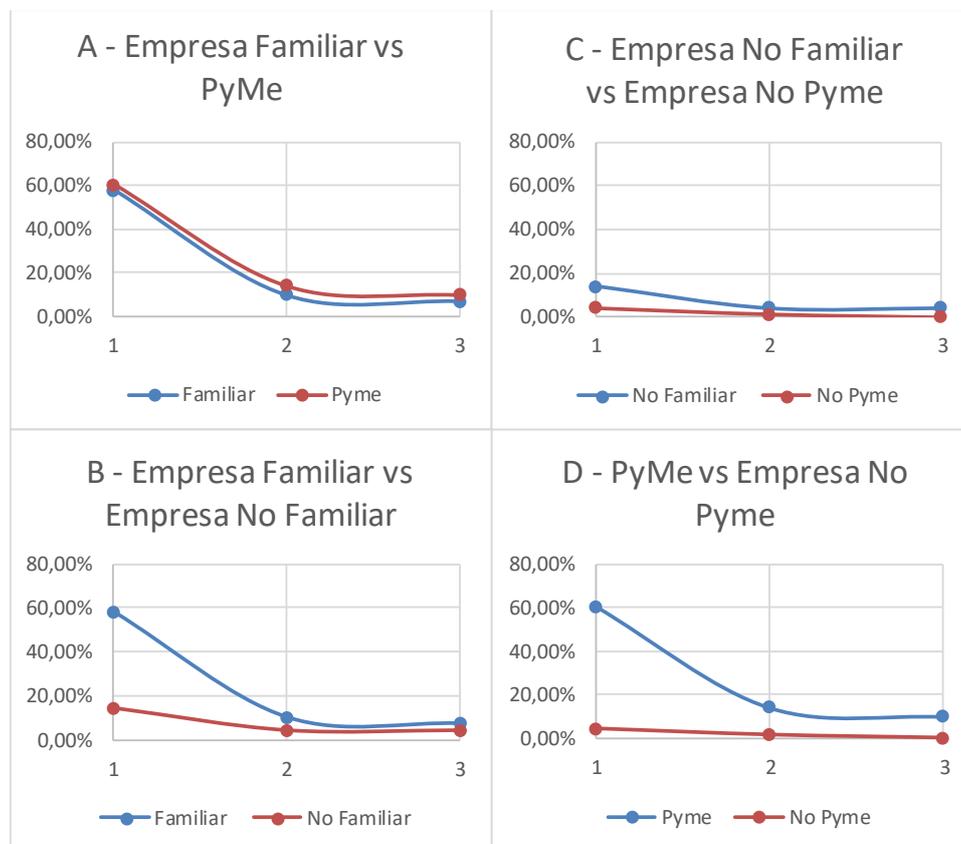


Figura 8 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

Como aclaración, en el eje horizontal, los números 1, 2 y 3 corresponden a “Financiamiento Interno”, “Financiamiento Externo” y “No Responde” respectivamente.

Haciendo el cálculo para el coeficiente de correlación, se obtiene que estas variables tienen un coeficiente de 0,99966931; número que está muy cercano a 1, demostrando que la relación entre ambas variables es positiva.

Ahora bien, también se puede analizar qué pasa cuando la empresa no es familiar, y se compara con otra que no se percibe como PyMe, como se ve en la figura 8 (C). En este caso, el coeficiente de correlación es igual a 0,94491119; valor menor que el anterior, pero también claramente cercano a 1, por lo que la relación entre ambas variables es positiva.

En el caso de una empresa familiar, comparada con otra que no se considera familiar, lo que se ve es, como se indica en la figura 8 (B), con un coeficiente de correlación de 0,99877775; dando el segundo número más alto y también cercano a 1, demostrando la relación positiva.

La figura 8 (D) muestra la comparación entre empresas PyMEs y las que no se consideran PyMEs, dando una diferencia evidente. Por el lado del coeficiente de correlación es de 0,96682345; también muy cercano a 1, lo que confirma que existe relación positiva.

Con respecto al COVID-19, se hizo una pregunta relacionada a la pandemia, que tenía libre respuesta, sobre cómo había afectado la pandemia a la empresa. Los resultados fueron variados, pero claramente se podía observar que solo un 39% consideraba que no se había visto afectada, o lo había hecho muy poco.

Por otro lado, cuando se preguntó si a partir de Marzo de 2020 las ventas habían aumentado, disminuido o si se habían mantenido estables, el 44% respondió que no se habían visto modificadas, el 31% que habían caído considerablemente y por último para el 25% las ventas aumentaron.

Para finalizar, en lo que compete a este manuscrito, se consultó sobre ayudas del sector público desde Marzo de 2020 cuando comenzó la problemática del virus chino, entre las cuales se mencionaron “Pago complementario de salario”, “Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP)”, “Postergación o reducción del pago de los aportes patronales”, etc.

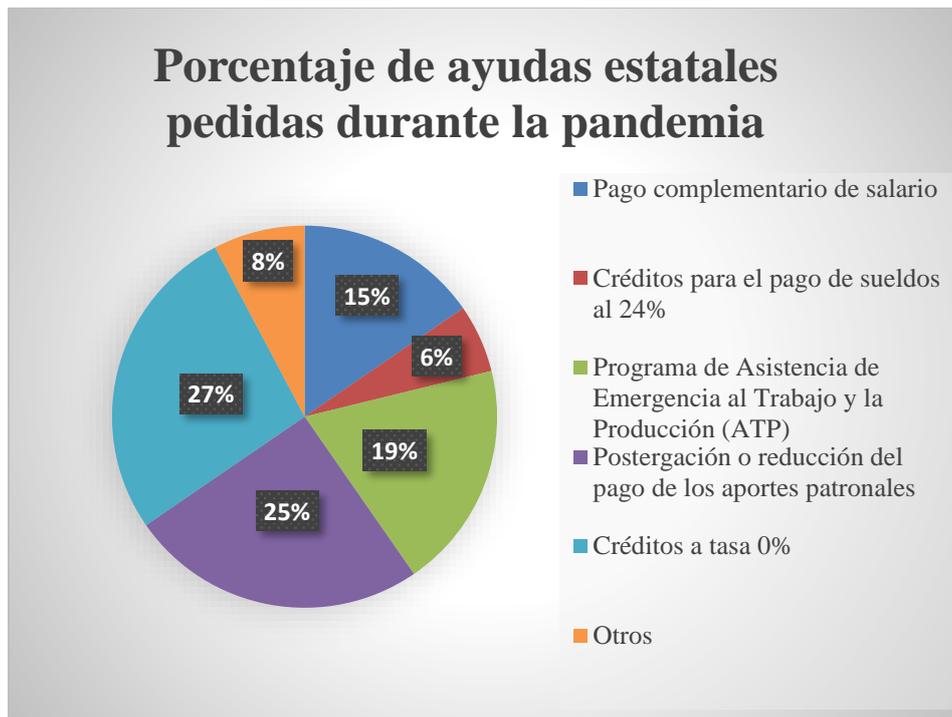


Figura 9 - Gráfico de elaboración propia realizado con datos de las encuestas realizadas.

De la totalidad de los entrevistados, 31 accedieron a alguna de las ayudas antes mencionadas, lo que da casi un 44%. De ese total, la distribución de los tipos de ayudas es la de la en la figura 9. Son 53 pedidos, con algunas organizaciones pidiendo más de uno diferente en distintos momentos de la pandemia.

Los que más fueron utilizados por estas empresas fueron los créditos a tasa 0% (27%), la postergación de pagos patronales (25%), el “ATP” (19%), y el pago complementario del salario (15%), demostrando que los problemas más comunes se relacionan con las remuneraciones de los empleados.

Discusión

Antes del análisis de datos, es preciso señalar ciertas limitaciones que tiene el presente trabajo:

- La muestra, podría haber sido mayor. 71 empresas es un número considerable, pero se debería trabajar, al menos, con el doble de entrevistados.
- No hay suficientes empresas “medianas”. La mayoría de las empresas son micro y pequeñas, y el resto son grandes. Quizás esto se desprende de que el número de la muestra es relativamente pequeño.
- La mayoría de las clasificaciones son autopercepciones o surgen de confiar en los números que los entrevistados compartían. Hubiera sido mejor acceder a los balances o números de facturación.
- El estudio se realiza sobre Río Cuarto y la zona, por lo que no se pueden extrapolar los resultados a otras zonas del país y mucho menos fuera de él.

La fortaleza principal con la que cuenta este trabajo es la de ser de los primeros informes que relacionan el financiamiento de las pymes familiares y los efectos generados por el covid 19.

Como primer dato a analizar, se encuentra que casi el 65% de las empresas se consideran tanto PyMes como Empresas familiares. A ese número hay que sumarles un 8,45% que cuando se le consultó a cerca de si eran PyMes contestaron que “tal vez”. En estos casos, muchas veces la limitación radica en la definición de PyMes o de empresa familiar que tienen los entrevistados, por eso es que una parte menor no supo definir a ciencia cierta a su propia organización.

Considerando la clasificación anterior, las empresas que son parte de este estudio, son alrededor de 52, pero hay otra clasificación más, y es la que se desprende de la definición de AFIP de empresa micro, pequeña, mediana y grande.

Como se pudo observar anteriormente en las figuras 2 y 3, los porcentajes de PyMes calificadas como “micro” sumadas a las “pequeñas”, refleja un número muy similar a las empresas familiares “micro” y “pequeñas”, que ronda por el 58%.

Esto sirve para establecer, de alguna forma, el universo al que apunta el presente trabajo, cuyos objetivos van dirigidos principalmente hacia las PyMes.

Cuando se ingresa en el sector del financiamiento, en la figura 4 se observa que las empresas Micro y Pequeñas son las que consideran que hay más dificultades para conseguir créditos. Esto va de la mano con lo que se mencionó en la bibliografía, donde el 58% de las PyMes manufactureras consideraba que había dificultades para conseguir financiamiento (Fundación Observatorio Pyme, Informe Coyuntural III, 2021).

Si bien la pregunta del cuestionario consistía en elegir, en una escala de 1 a 5, siendo 1 “muy fácil” y 5 “muy difícil”, qué tan costoso era acceder a créditos con entidades bancarias, se hizo hincapié en algunas cuestiones “*off the record*” que sirven para un análisis con un enfoque más cualitativo.

Entre los comentarios que más se destacaron, se puede mencionar que algunas personas que dirigen las organizaciones tienen una desconfianza con el sistema bancario que proviene de años y años de malas experiencias propias o cercanas, e incluso ajenas, pero que llegan a oídos de todos a través de las noticias, lo que va en concordancia con lo que mencionaban Bleger & Rozenwurcel en la introducción, acerca de la poca confianza que existe en el sistema bancario por parte de las PyMes.

También se observó un desconocimiento importante sobre el interés compuesto, la desvalorización del dinero, tasas de interés efectivas y nominales; “*término devolviendo diez veces lo que saqué*” fue uno de los comentarios que más llamó la atención, que demostraba un desconocimiento llamativo sobre valores reales y valores nominales.

Esto último se puede relacionar con lo que comentaban Akerlof y Shiller, sobre el impacto de las emociones sobre las decisiones de quienes manejan las PyMes. El miedo puede paralizar al momento de pensar algo como una tasa de interés. Aparte un error en la toma de decisiones puede llevar a resultados negativos irreversibles (Akerlof & Shiller, 2009).

Se puede observar en la misma figura mencionada anteriormente, que las empresas más grandes son las que consideran más fácil acceder a créditos, y eso puede explicarse cuando se ve que esas son las empresas que más avales tienen al momento de clasificarse por las entidades crediticias. Esto se relaciona directamente con lo que se comentó en la bibliografía sobre la asimetría de la información que raciona la oferta de crédito en PyMes (Stiglitz & Weiss, 1981). Se comenta también que la falta de transparencia en la información que presentan las empresas más pequeñas conlleva a dificultades en la consecución de fondos del sistema financiero (Dapena & Dapena, 2003).

Entre algunos comentarios de una de las empresas denominadas “grandes”, destaca que el banco con el que se manejaban y con el cual tienen una relación de muchos años, les ofrecían préstamos prácticamente todos los meses. Si bien a los fines estadísticos, no tiene nada de incidencia, y puede tratarse de un caso aislado, es un testimonio interesante para establecer ciertas diferencias entre empresas grandes y PyMes. También es cierto que se trata de una empresa con forma legal, y esto aumenta el acceso a la información interna por parte de las entidades financieras y por lo tanto las posibilidades de conseguir financiamiento (Guercio, Briozzo, & Vigier, 2014).

Más allá de que consideren difícil o no conseguir un préstamo, el dato que sale del cuestionario es que 32 de las 71 empresas entrevistadas, pidieron préstamos bancarios. De esas 32, a 11 no se les fue otorgado. Esas 11 empresas se componen de 9 clasificadas

como “micro empresas” según el nivel de ingresos, por AFIP y de 2 “pequeñas empresas”. Esto se condice con lo que se venía hablando sobre que las empresas más pequeñas son a las que más les cuesta lograr la aprobación de un crédito con una entidad bancaria.

De la figura 5, se desprende que casi el 20% de las empresas que solicitaron préstamos son micro empresas, el 10% son pequeñas empresas y hay otro 10% que corresponde a empresas medianas tramo 1. Los dos grados más altos, son los que menos préstamos solicitaron, demostrando que quienes más necesitan préstamos, al final y al cabo, son quienes más problemas tienen al momento de conseguirlo.

Si se observa la tabla 2, cuando se consultó sobre el momento en que se desistió de acceder al crédito, una vez que ya estaba decidido a tomarlo, y los problemas estuvieron en la averiguación de requisitos y condiciones, reunión de documentación y cuando le informaron del monto y plazo del pago e intereses.

Indagando un poco, de manera más personal, se llegó a que muchas empresas pequeñas, al momento de reunir la documentación, tienen inconvenientes ya que no facturan todas sus operaciones, no tienen todas las habilitaciones ni los permisos en regla o simplemente prefieren evitar el papeleo.

Si bien, no es totalmente concluyente, se infiere que la información que las PyMes presentan, no se condice con la realidad que viven, y también se relaciona con la asimetría de la información mencionada en la introducción.

Para resolver el objetivo específico acerca de las fuentes de financiamiento más comunes entre las PyMes de Río Cuarto y la zona, la respuesta de los entrevistados no coincide con lo expuesto en la introducción, ya que las microempresas que se financian con fondos propios son el 84%, mientras que las pequeñas empresas el 78%, dejando en ambos lados un porcentaje claramente menor para el financiamiento externo.

Así mismo, cuando se consultó sobre financiamiento con proveedores, el 52% admitió que recibió financiamiento de parte de sus proveedores, en cuenta corriente o con cheques a 30/60/90 días o incluso más.

La alta relación que se observa entre empresas familiares y empresas que se consideran PyMEs, queda en evidencia cuando se comparan la preferencia del financiamiento por parte de ambas. Las dos prefieren financiamiento interno. Gráficamente se puede ver en la figura 8 (A) que las curvas son prácticamente iguales, y el coeficiente de correlación da 0,99966931, que al ser tan cercano a 1, se puede concluir que la relación es positiva.

Volviendo a un enfoque más cualitativo, al momento de hablar sobre las decisiones familiares, las repuestas no fueron concluyentes ya que algunos comentaron que la relaciones personales quedan totalmente al margen de las decisiones de las empresas y otros, por el contrario, remarcaron grandes diferencias sobre todo entre los miembros de distintas generaciones, aunque también había diferencia entre hermanos, en un caso particular. Lo que se puede observar, es que, en varios casos, los dueños suelen contratar un administrativo que tome las decisiones financieras económicas, y que también brinde asesoramiento, porque al no ser de la familia, puede tener una mirada más objetiva de los problemas, por más que siempre la última palabra sea de los dueños.

En la introducción se menciona que en el ámbito familiar se fundamentan aspectos emocionales, prevalece la protección y la lealtad, mientras que en la esfera empresarial, sustentada en la tarea, rigen el rendimiento y los resultados (Leach, 2010). Como se mencionó anteriormente, los resultados arribados no respaldan lo dicho por Leach.

Con las emociones, el asunto es similar, aunque se puede utilizar una de las preguntas, para hacer un análisis entre cuantitativo y cualitativo: se consultó acerca de cómo afectó la situación del covid 19 a la empresa y las respuestas fueron diversas, pero

se puede extraer algo: incertidumbre. Las empresas más pequeñas son las que más expuestas quedan con las medidas que se toman y algunos de los dueños de estas empresas son los que más miedo tienen ante la situación al ver disminuidas significativamente las ventas, tener que hacer inversiones no planificadas para cumplir con ciertos protocolos sanitarios, y tener que amoldarse a nuevos horarios, entre otras cosas.

Por otro lado, las empresas más grandes, en gran parte, son esenciales (a diferencia de los comercios, rubro al que la mayoría de las pymes pertenecen), y no se vieron afectados por los mismos factores, aparte de contar con una mayor espalda para hacer frente a las restricciones y protocolos.

Como se ha visto en la introducción, la pandemia provocada por el virus chino ha traído innumerables consecuencias en todo el mundo que ha afectado de forma diferente a cada una de las personas.

Cuando se hizo el cuestionario se incluyó una pregunta, que fue mencionada anteriormente, que decía “¿Podría describir cómo afecta la situación actual de la pandemia COVID-19 a su empresa?”. Al momento de responder, como no tenía opciones, se observó que, más o menos un 60% de las organizaciones, consideraban que tanto el virus como las restricciones generadas a causa del mismo, habían incidido en forma negativa. Se ve una diferencia de 20% con respecto al 80% que se menciona al principio de este trabajo, pero sigue siendo un número alto (Telediario Web, 2020).

Ahora bien, cuando se consultó sobre el nivel de ventas, a partir de Marzo de 2020, solo el 31% consideró que disminuyeron. El 44% que se mantuvieron estables y el 25% dijo que aumentaron. Ese 31% es relativamente cercano al promedio entre el 20% y el 25% que consideró que sus ventas disminuyeron según un estudio de la Fundación Observatorio Pyme (Fundación Observatorio Pyme, Informe Coyuntural II, 2020).

A priori, este análisis puede parecer contradictorio cuando se ve que más del 60% de los entrevistados considera que la pandemia lo afectó de forma negativa, pero esa negatividad no solo se aplica a las ventas. Por ejemplo: faltantes de mercadería para la reposición, recortes de horarios, problemas con el cobro a clientes y ciertos cambios en el pago a proveedores.

En Río Cuarto, los comercios fueron los más afectados, junto con los hoteles y los salones de fiestas, ya que hasta el día de hoy, se les imposibilita abrir sus puertas de manera normal, teniendo que soportar no solo los problemas ya mencionados, sino que también cambios en horarios de apertura y/o cierre, bajas en la circulación de personas, inversiones en elementos de protección para cumplir con protocolos sanitarios, limitaciones de capacidad de personas dentro de los locales, etc.

Siguiendo con la temática de pandemia, un análisis que no fue incluido en el apartado resultados, pero que puede ser muy útil, sale de la pregunta “¿Qué medidas del gobierno propondría mejorar durante el ASPO (Aislamiento, Social, Preventivo y Obligatorio)?”. Las opciones eran bajar impuestos, mayor control del gasto público, mayor ayuda financiera y beneficios laborales para contratar trabajadores, y se podían seleccionar más de una opción. La que menos fue elegida (72%), fue “mayor ayuda financiera” y la más elegida (94%) fue “bajar impuestos”. Las otras dos cuentan con el mismo porcentaje (86%).

El análisis que se desprende de esto es, primero, la obvia idea actual de que a los impuestos hay que bajarlos. Lamentablemente, entre todas las medidas que tomó el gobierno nacional, la baja impositiva no fue una opción, y en muchos casos, incluso se subieron.

En otro orden, la opción menos elegida, aunque con un porcentaje relativamente alto, es la de mayores ayudas financieras. Muchos de los entrevistados mencionaban que

no pretenden ayudas directas sino tener la posibilidad de trabajar. Esto también va de la mano con una idea cada vez más presente en el país de que hay “*demasiada gente viviendo del Estado*”, como comentaba uno de los encargados que fueron entrevistados.

Más adelante, también se les consultó “¿Qué medidas de financiamiento considera apropiadas para que las PyMEs puedan beneficiarse o subsistir en este contexto de pandemia?”. No había opciones, era libre y se observan las respuestas más variadas de todas, por lo que es lo más difícil de analizar, pero se puede decir que, en general pareciera que las ayudas que el gobierno otorgó, más allá de que fueron utilizadas o no, no fueron las que se pretendían, porque se menciona mucho lo dicho anteriormente: “bajas impositivas”. Otra opción que se comenta, y se relaciona con el acceso al crédito, es que muchos pidieron bajas en las tasas de interés, que si bien estaba entre las opciones de la tabla 2 sobre el momento en que se desistió a pedir un préstamo, quedaba mezclada junto con las otras opciones.

Otra de las respuestas que sirven para el análisis y se relaciona con el próximo punto, es que varios mencionaron los créditos a tasa cero como una de las opciones apropiadas para contrarrestar los efectos negativos de la pandemia.

Finalmente, se observa que 31 empresas pidieron ayudas estatales durante la pandemia y la cantidad de las mismas ascienden a 52, habiendo más de una organización que pidió más de una. Las más requeridas fueron los créditos a tasa 0%, postergación o reducción de obligaciones patronales, programa de asistencia de emergencia al trabajo y la producción y el pago complementario de salarios, entre otros.

Conclusión

En primer lugar, se puede observar que las empresas más pequeñas consideran que es más difícil acceder a financiamiento externo. Entre los motivos se pueden mencionar la informalidad de las operaciones, la falta de avales para clasificar positivamente en las entidades bancarias, la desconfianza por parte de los dueños y/o encargados en el sistema crediticio, y el desconocimiento del funcionamiento de los sistemas de amortización que ofrecen los bancos, entre otros.

Otro factor que apoya la conclusión arribada, es el hecho de que las 11 organizaciones a las que no se les otorgaron los préstamos que pidieron, eran micro y pequeñas empresas.

Muchas de las empresas admitieron que intentaron sacar un préstamo, pero que por diferentes motivos, desistieron de hacerlo. Uno de ellos fue la reunión de la documentación, que, como se dijo anteriormente, muchas PyMEs trabajan sin todas las habilitaciones correspondientes, facturando el mínimo posible de las ventas y en muchos casos, arriesgándose a que no tendrán una inspección municipal o de AFIP que pueda terminar con la clausura del local o con una multa. La asimetría entre la información presentada y la información real, en muchos casos, está a la vista de quien quiere ver.

En contra de lo expuesto en la introducción de este manuscrito, se concluye, en primer lugar, que las empresas micro y pequeñas, se financian con fondos propios, como ellos mismos admitieron en las respuestas del cuestionario realizado.

Así mismo, al momento de analizar el financiamiento de las empresas con proveedores, más de la mitad respondió que lo hacía, pero a plazos medianos (30, 60, 90 días).

Lo que pareciera una contradicción, parece ser más bien, el desconocimiento o la falta de información al momento de responder ambas preguntas, porque pueden

considerar que al ser a pocos meses, no llega a ser financiamiento real, y eso puede ser cierto, dependiendo del concepto que se utilice.

Las empresas familiares, cuyas decisiones son tomadas por diferentes miembros de la familia presentan diferencias cuando las mismas son tomadas por personas externas al núcleo familiar, e incluso también es distinto cuando hay un solo dueño quien se encarga de la dirección de la organización.

Las emociones son un aspecto fundamental en todas las interacciones humanas, y queda de manifiesto cuando se toman decisiones. Como se mencionó anteriormente, la desconfianza es un factor que incide a la hora de tomar créditos por parte de las pequeñas empresas. También se hizo mención a experiencias negativas tanto propias, como ajenas, que generan miedo. Todo esto da como resultado la paralización total al momento de conseguir financiamiento externo, o también, genera que no se busque con tanto entusiasmo, y ante la primera dificultad, como puede ser conseguir algún certificado o constancia, se desista totalmente de pedir un préstamo.

Entre los factores externos, el más importante hace más de un año, es el covid 19. El 60% de los encuestados había dicho que la pandemia los había afectado de forma negativa. Más adelante, el 31% respondió que las ventas disminuyeron, mientras que el 44% dijo que se mantuvieron estables. Eso significa que un 75% de empresas consideran que sus ventas se estancaron o disminuyeron y que solo para el 25% aumentaron. Las expectativas de crecimiento de una Pyme, no pueden ser buenas cuando no aumenta sus ventas, porque esa suele ser una de las únicas formas de crecer.

El gobierno nacional implementó, por un lado, una cuarentena estricta que duró varios meses, que fue flexibilizándose con el paso del tiempo. Esto provocó que muchos negocios no pudieran abrir sus puertas durante varias semanas, incluso meses. Muchos

entrevistados dejaron ver que uno de los problemas más grandes que tuvieron, aparte de la disminución de las ventas, fue que no pudieron abrir sus negocios.

Otro problema que aconteció fue que, de manera bastante arbitraria, se crearon categorías “esenciales”, por lo que aquellos negocios “no esenciales” fueron los últimos en poder abrir para vender sus productos u ofrecer sus servicios, y hasta el día de hoy, son los primeros en cerrar cuando se establecen cierres durante determinado tiempo.

Como se puede ver, la pandemia afectó de lleno, no solo en la salud de las personas, sino también a las empresas, y de estas, las empresas más pequeñas son las que más sufrieron las medidas del gobierno nacional, ya que son las que menos espalda tienen para soportar varios días sin poder abrir, o varios meses vendiendo por debajo de lo necesario.

Más allá de las restricciones, el gobierno nacional también implementó una serie de medidas para hacer frente a los desacoples que sus decisiones restrictivas generaban. Varias de las empresas consultadas, accedieron a estas ayudas, y algunos lo hicieron más de una vez, pero cuando se consultó, una gran cantidad de entrevistados mencionaron bajas de impuestos, bajas de tasas de interés para acceder de manera genuina a créditos y otros que no estaban en los planes del presidente y sus asesores.

Considerando lo expuesto anteriormente, y para responder al objetivo principal, hay que hacer la salvedad de que este último año y medio el mundo está bajo un hecho insólito que le pegó muy fuerte a la economía global, y obviamente los países con más problemas económicos son los más afectados. Así mismo, por lo menos en Argentina, donde las “reglas de juego” pueden cambiar de la noche a la mañana, los factores ajenos a las empresas inciden más que los factores internos, que por supuesto no dejan de ser importantes, a la hora de conseguir financiamiento.

Como recomendación para futuras investigaciones se puede decir que es fundamental obtener una muestra lo más grande posible que asegure mayor heterogeneidad en las respuestas.

También hubiera sido muy útil acceder a los balances, en caso de tenerlos, o al menos a los papeles de trabajo de las organizaciones para tener números reales y no dejar lugar a las manipulaciones, intencionales o no, de los dueños o encargados.

Con respecto a las preguntas, sería pertinente indagar más acerca del financiamiento con proveedores, ya que es una fuente muy utilizada y poco profundizada en este trabajo, y también sobre préstamos familiares que suelen ser bastante comunes en esta clase de PyMEs.

Referencias

- AFIP. (2021). *Página web oficial de AFIP*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Akerlof, G., & Shiller, R. (2009). *Animal Spirits: Cómo influye la psicología humana en la economía*. Barcelona: Gestion 2000.
- Allami, C., & Cibils, A. (2011). El financiamiento bancario de las PYMEs en Argentina (2002-2009). *Revista Latinoamericana de Economía*. Vol. 42 Nro. 165., 61-86.
- Bebczuk, R. (2010). *Aplicaciones a las finanzas corporativas*. Buenos Aires: Asociación Argentina de Economías Políticas.
- Bleger, L., & Rozenwurcel, G. (1997). El sistema bancario argentino en los noventa: de la profundización financiera a la crisis sistémica. *Desarrollo Económico* Vol. 37. Nro. 146., 163-193.
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2009). La Estructura de Capital de las Pequeñas y Medianas Empresas Argentinas. *Estudios Económicos*, 1-55.
- CIEPP. (2005). *Asistencia financiera a empresas pequeñas y medianas en Argentina. Los programas dependientes de la SEPYPE*. Mimeo.
- Dapena, J., & Dapena, J. (2003). *Sistemas de información en PYMES y acceso al crédito en contextos de asimetría de información*. Buenos Aires: Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina, UCEMA.
- Fundación Observatorio Pyme. (Septiembre de 2020). *Informe Coyuntural II*. Obtenido de www.observatoriopyme.org.ar: https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/09/Informe-Coyuntural-II-2020_FOP.pdf
- Fundación Observatorio Pyme. (Enero de 2021). *Informe Coyuntural III*. Obtenido de www.observatoriopyme.org.ar: https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/12/Informe-Coyuntural-III-2020_FOP.pdf
- Guercio, M. B., Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). The Legal Form and Access to Financing for Industrial SMEs. *DYNA Managment*. Vol. 2, 1-8.
- Leach, P. (2010). *La Empresa Familiar*. Buenos Aires: Granica.
- Ministerio de Desarrollo Productivo, A. (Julio de 2021). *GPS de Empresas*. Obtenido de <https://gpsempresas.produccion.gob.ar>
- Perez Cardoso, M., Duarte, M., Ariaudo, M., Ledesma, O., Nuñez, B. E., Astudillo, A., & Alarcon, M. (2020). *Los Efectos del Covid-19 en las Pymes Argentinas*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.
- Salloum, C., & Vigier, H. (1999). La relación bancos-PYMEs. *Revista de la escuela de economía y negocios de La Universidad Nacional de San Martín*, 55-72.

- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 393-410.
- Telediario Web. (Abril de 2020). *Telediario*. Obtenido de www.telediariodigital.net: <https://www.telediariodigital.net/2020/04/las-pymes-en-rio-cuarto-80-sufrio-caida-en-ventas-y-solo-un-16-puede-afrentar-gastos-con-recursos-propios/>
- Titman, S., & Wessls, R. (1988). The Determinants of Capital Structure. *The Journal of Finance*, 1-19.

Anexo

Cuestionario utilizado:

Estudio de la Realidad Económica de las PyMEs en el Sur de Córdoba

Consentimiento informado:

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 15 minutos de su tiempo. La participación de este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas, y estarán protegidas por las leyes de secreto estadístico. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómoda, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderla. Desde ya le agradecemos su participación.

- 1- Edad
- 2- Género
- 3- Nivel de Estudios Alcanzados
- 4- Puesto en la empresa
- 5- ¿Considera que la empresa en la cual se desempeña, es PyME?
- 6- En su opinión ¿La empresa en la que usted participa, puede ser considerada como familiar?
- 7- ¿Según la rama de actividad elegida y las ventas anuales de su empresa, en que categoría está ubicada?

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	\$ 24.990.000	\$ 13.190.000	\$ 57.000.000	\$ 45.540.000	\$ 30.770.000
Pequeña	\$ 148.260.000	\$ 79.540.000	\$ 352.420.000	\$ 326.660.000	\$ 116.300.000
Mediana - Tramo 1	\$ 827.210.000	\$ 658.350.000	\$ 2.588.770.000	\$ 2.530.470.000	\$ 692.920.000
Mediana - Tramo 2	\$ 1.240.680.000	\$ 940.220.000	\$ 3.698.270.000	\$ 3.955.200.000	\$ 1.099.020.000

- 8- En una escala del 1 al 5, donde 1 es muy fácil y 5 muy difícil, ¿Cuál es la dificultad que tiene para acceder a créditos con entidades bancarias?
- 9- ¿Accedió a créditos con entidades bancarias en el último año? ¿Cuál es el plazo promedio de pago?
- 10- ¿En algún momento desistió de acceder al crédito, una vez que ya estaba decidido a tomarlo?
- 11- ¿Con cuál de los siguientes problemas se sintió afectado a la hora de pedir un crédito?
- 12- ¿Ha accedido a créditos con proveedores en el último año? ¿Con qué plazo promedio de pago?
- 13- ¿Qué tipo de financiamiento cree que es el más utilizado en su empresa?
- 14- En el último año ¿Accedió a algunas de las siguientes ayudas públicas?
- 15- ¿Qué medidas de financiamiento considera apropiadas para que las PyMEs puedan beneficiarse o subsistir en este contexto de pandemia?