

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

**El financiamiento de las pymes familiares de Bahía Blanca en el contexto de
inestabilidad**

SME financing in a context of instability in Bahía Blanca

Autor: Juan Francisco Martinez

DNI: 31.101.765

Legajo: VCPB20143

Director de TFG: Alfredo González Torres

Bahía Blanca, Argentina,

Diciembre 2020

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo principal analizar cuáles son las fuentes de financiamiento de las empresas de la ciudad de Bahía Blanca en los contextos de inestabilidad vividos en los últimos tiempos. El enfoque de la investigación fue del tipo cualitativo y su diseño fue el no experimental. Las fuentes de datos fueron las entrevistas realizadas a las pymes de Bahía Blanca en donde se incluyen empresas de diferentes rubros y categorías. En primer lugar, se analizan las distintas fuentes de financiamientos y concluye que las empresas se financian a través de proveedores, anticipo de clientes, descuento de cheques y en algunas oportunidades solicitando un préstamo bancario.

En el transcurso de todo el trabajo se evidencia la problemática de acceder al crédito bancario sobre todo para las pymes de menor tamaño producto de la selección adversa, información asimétrica y económicas de escalas en la obtención de información.

Por último el trabajo concluye demostrando como la falta de financiamiento a las pymes muchas veces deja trunco nuevos proyectos y con él la generación de nuevos empleos.

Palabras claves: Financiamiento, pymes, desempleo, fuentes, acceso

Abstract

The main objective of this work is to analyze which are the sources of financing of the companies of the city of Bahía Blanca in the contexts of instability experienced in recent times. The research approach was qualitative and its design was non-experimental. The data sources were the interviews carried out with the SMEs of Bahía Blanca, which included companies of different sectors and categories. In the first place, the different sources of financing are analyzed and it concludes that companies are financed through suppliers, customer advances, check discounts and on some occasions by requesting a bank loan.

In the course of all the work, the problem of accessing bank credit is evident, especially for smaller SMEs as a result of adverse selection, asymmetric information, and economic scales in obtaining information.

Finally, the work concludes by showing how the lack of financing for SMEs often truncates new projects and with it the generation of new jobs.

Keywords: Financing, SMEs, unemployment, sources, access

Agradecimientos

A lo largo de todos estos años, muchas personas me han apoyado incondicionalmente para poder cumplir con mi objetivo propuesto, es por eso que quiero aprovechar esta oportunidad para agradecerles.

En mi primer lugar a mi mujer, a mi hija del corazón, a mis padres y a mi hermana, por permitirme estar abocado a este proyecto aunque esto significaba no poder dar tiempo a la familia.

En segundo lugar, a las empresas en donde trabajé y trabajo actualmente, ya que siempre me permitieron acomodar mi agenda en pos de poder avanzar en mi carrera.

Y por último a las empresas que se prestaron de forma muy gentil a formar parte de este proyecto brindándome sin objeción alguna la información que les solicite.

A todos ellos gracias, muchas gracias.

Índice

Introducción.....	1
Elementos teóricos esenciales.....	1
Antecedentes Relevantes.....	12
Objetivo General.....	14
Objetivo Especifico.....	14
Métodos.....	15
Diseño.....	15
Participantes.....	15
Instrumentos.....	16
Análisis de datos.....	16
Resultados.....	17
Discusión.....	23
Limitaciones y fortalezas de la investigación.....	28
Conclusiones y recomendaciones.....	29
Referencias.....	31
Anexos.....	33
Anexo I Cuestionario.....	33
Anexo II Entrevista AlfaRodamientos SRL.....	34
AnexoIII Documento de consentimiento Informado.....	40
Anexo IV Entrevista Ardent SRL.....	41
Anexo V Documento de consentimiento Informado.....	46

Índice de tablas

Tabla 1: Categorías Pymes según ventas anuales.....	1
Tabla 2: Categorías Pymes según Personal ocupado.....	2
Tabla 3: Información básica de las empresas encuestadas.....	17
Tabla 4: Nivel de estudio del responsable de finanzas y vínculo con la empresa.....	18
Tabla 5: Mecanismos de financiamiento más utilizado.....	19
Tabla 6: Fuentes de financiamiento más utilizados de capital de trabajo.....	19
Tabla 7: Fuentes de financiamiento de las inversiones en activos fijos.....	20
Tabla 8: Factores considerados al momento de optar por una forma de financiarse.....	20
Tabla 9: Las empresas en contexto de pandemia.....	22

Índice de figuras

Figura 1: ¿Cuáles son los temas que más preocupan pos pandemia?.....	5
Figura 2: Fuentes de financiación.....	6
Figura 3: Principales problemas para acceder al crédito bancario.....	21

Introducción

Elementos teóricos esenciales

Cuando se habla de una pyme, se está haciendo referencia a una micro, pequeña o mediana empresa que realiza actividades en el país en distintos sectores. No existe una única definición de Pyme, está más bien depende del ente que la defina y del lugar en que se radica la misma.

El criterio de clasificación de PyMEs adoptado por el Ministerio de Economía de la Nación, se ha realizado en dos formas:

- ✓ Cuantitativa: Cantidad del personal o facturación.

La Secretaria de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de la Producción establece cuales son los límites, ya sea por venta totales anuales o por personal ocupado y los encuadra en diferentes categorías, eso se puede observar en la tabla 1 y la tabla 2 que se exponen a continuación:

Tabla 1
Categoría Pyme según venta totales anuales

Tamaño/ Sector	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: elaboración propia en base a datos proporcionados por Ministerio de la Producción.

Tabla 2
Categoría Pyme según personal ocupado

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

Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por Ministerio de la Producción.

✓ Cualitativa:

El Committee for Economic Development (CED) señala que la empresa es una Pyme si cumple con dos o más de las siguientes características:

- Administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios).
- Capital suministrado por los propietarios.
- Operan fundamentalmente en el área local.
- Tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en que actúa.

• Actualmente en nuestro país hay 1.066.351 pymes, de las cuales el 50.1% son las que se encuentran registradas. Realizando un análisis, por rubro, encontramos que 94.346 corresponde al sector industrial, 84.634 al sector agropecuario, 154.139 al sector comercial, 174.361 al sector servicio, 25.997 al sector de la construcción y por último 977 al sector de la minería. (Ministerio de la producción, 2020).

Jaramillo Salgado (2015) identifica, fortalezas, debilidades y conflictos que pueden estar presentes en empresas familiares, alguna de ellas son:

Fortalezas:

- Disponibilidad de recursos financieros y de gerencia.
- Lealtad de los empleados.

- Unidad de ejecutivos y accionistas (o dueños de capital). Como miembros de una familia, ellos manifiestan sus propios intereses con los de la empresa. Tendiendo a proyectar sus decisiones con una perspectiva a largo plazo.
- Orgullo e identificación de la familia con la empresa.
- Continuidad y profundidad en la cultura organizacional y el sentido de sus propósitos como corporación.

Debilidades:

- Conflicto de intereses: el poder del propietario y/o dirección está a cargo de la familia. Muchas veces intentando alcanzar sus propios intereses y objetivos, aun cuando estas difieran con los objetivos de la empresa.
- Pobre administración de utilidades, lo cual puede derivar a sistemas de control financieros y de costos deficientes carentes para administrar utilidades. También los procedimientos contables puede ser débiles y/o poco interés de la gerencia para accionar cuando los procedimientos contables indican que los proyectos están incumpliendo con los objetivos.
- Nepotismo excesivo, ante oportunidad de ascensos dentro de la organización, tenga mayor ponderación el vínculo familiar del sujeto, respecto a la capacidad profesional y/o mérito.

Conflictos:

- Conflictos de estructura directivas: es habitual observar que las vacantes de cargos directivos sean ocupados por familiares, lo cual si el directorio está compuesto por directivos ajenos a la familia, ellos pierdan capacidad de decisión. Es decir, las decisiones las toma la familia sin tener en cuenta las capacidades y aptitudes para poder hacerlo.

Otra consecuencia directamente relacionada, es que no se respeta la formalidad y la autoridad de la estructura organizacional dando lugar al ascenso intempestivo de miembros de la familia.

Conflictos de estructura organización y de sucesión: es frecuente que las evaluaciones de desempeño de familiares y empleados se basen en criterios distintos, siendo también las remuneraciones no equitativas.

Respecto a la sucesión de la empresa, las complicaciones aparecen el día que el líder enferma o muere, ya que la empresa se puede tornar vulnerable, perdiendo solo la familia.

Si se analiza la situación que atraviesan las Pymes Argentinas, en el sistema tributario, dichas empresas pregonan una evasión constante de sus impuestos, como ser el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a las Ganancias, Impuestos y Tasas Municipales, etc. Esta conducta es llevada a cabo por sus dueños y tiende a aumentar por tres motivos: mayores alícuotas impositivas, aumento en la presión fiscal y la emergencia por la crisis económica e institucional. (Bellina Yrigoyen, J., Barrenechea, C y Martínez, A , 2008).

Según un informe de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) en el año 2018, se registró que cerraron 10.986 pymes, lo que hace un promedio de 30 firmas cerradas por día. (Agencia Nova, 2019).

Si se compara con otros países, las empresas mueren más rápido en Argentina y se crean en menor cuantía. De acuerdo a un informe de la Fundación Observatorio Pyme (2018), mientras que en Argentina nace una empresa cada 2.326 habitantes, en Chile se produce cada 124 individuos, lo cual nos indica que en Argentina emprende el 14% de la población económicamente activa, mientras que en Chile el 24%.

Es importante destacar que según la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (APYME), solo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y el 3% llega al quinto, es decir que pocas de las empresas que nacieron a principio del siglo permanecen en pie, lo que genera que de cada diez Pymes que nacen, al cabo de cinco años solo se mantengan activas dos. (Soriano, 2018)

Los seis obstáculos más significativos que enfrentan estas firmas en la actualidad son: presión tributaria, inflación, incertidumbre económica, costos laborales, legislación-conflictividad laboral y problemas de financiamiento (Cohen Arazi, Alonso y Kühn, 2018).

En la figura 1 se puede observar como el problema de financiamiento de las pymes, sigue siendo un fenómeno vigente a pesar de la pandemia de covid 19.

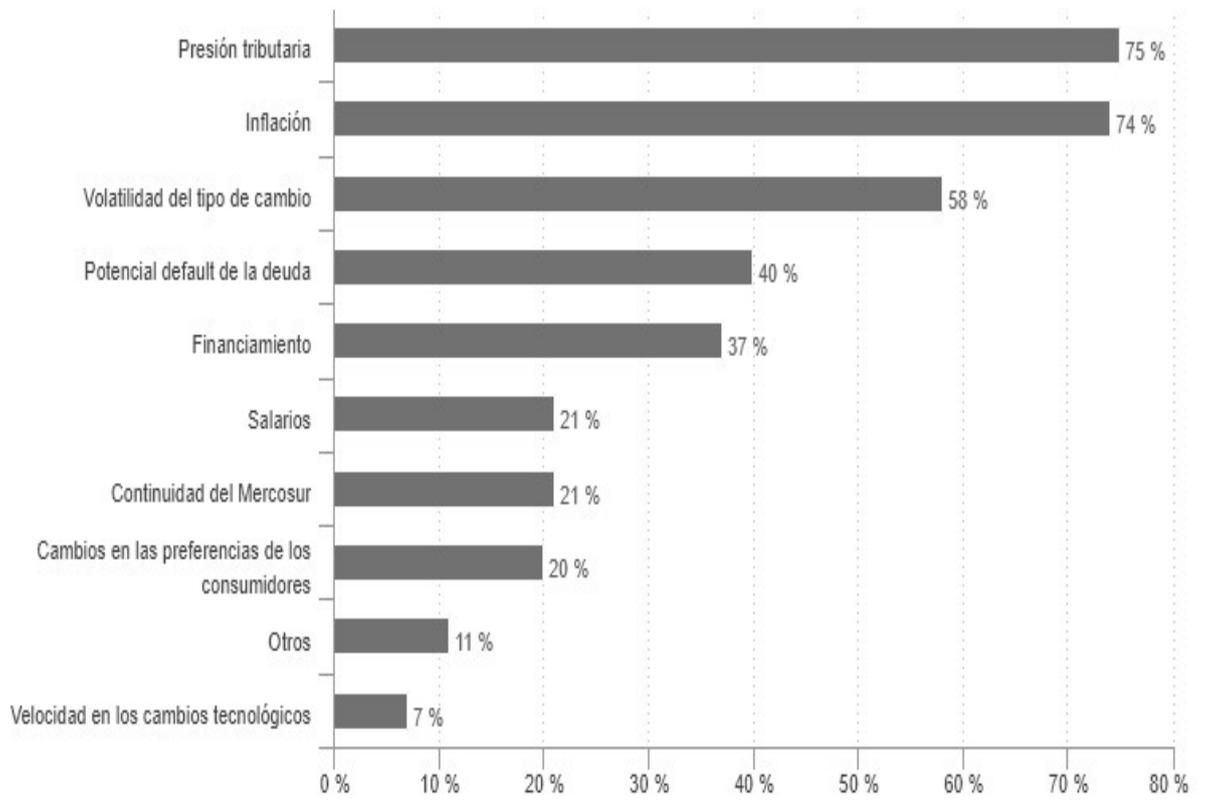


Figura 1. ¿Cuáles son los temas que mas le preocupan pospandemia? Obtenido de PwC Argentina(2020)

Se habla del financiamiento de una empresa, cuando se aporta dinero o se le otorga un crédito a esta, para que pueda llevar a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de la actividad o pueda cumplir sus compromisos con sus proveedores.

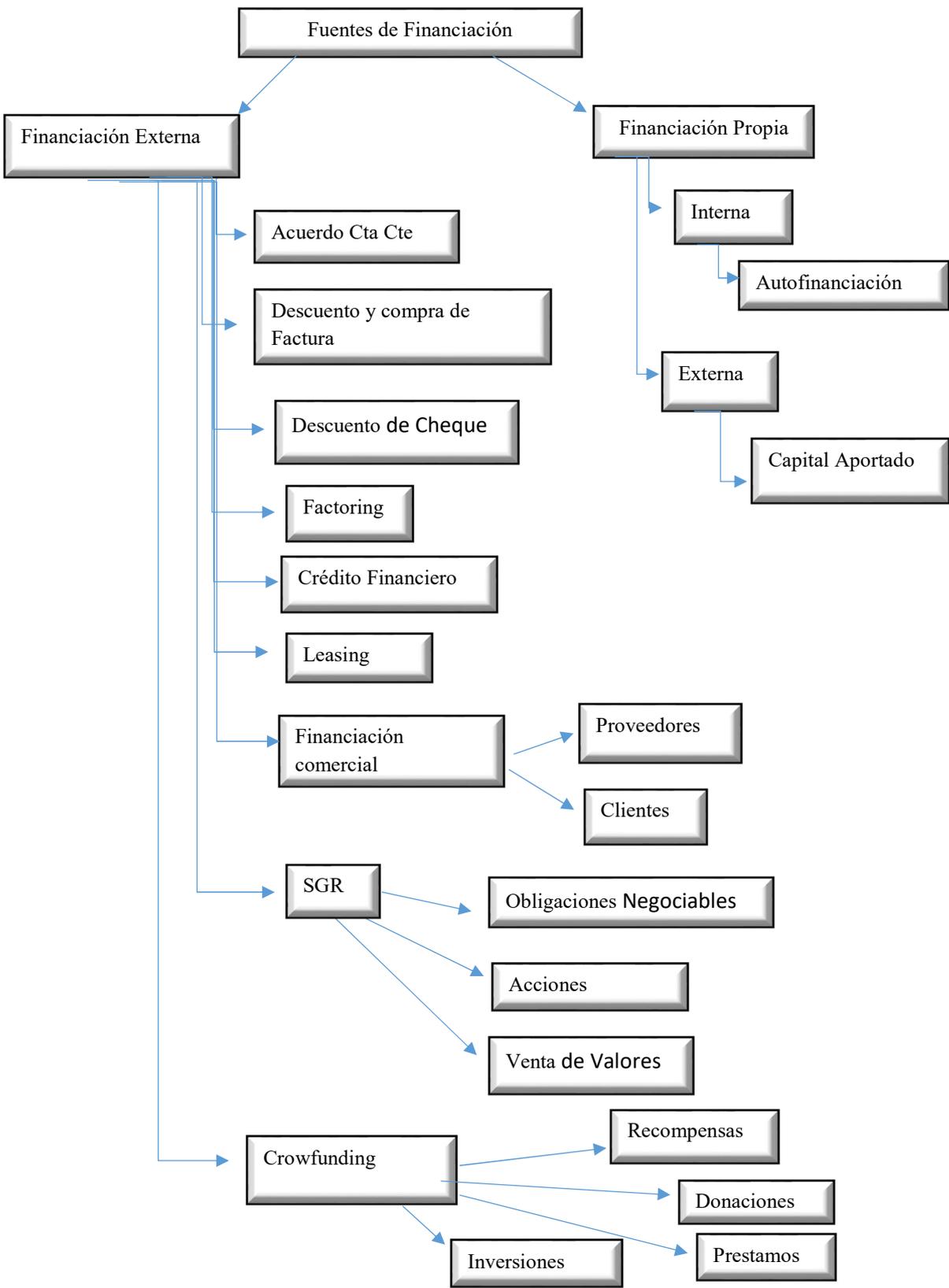


Figura 2. Fuentes de Financiación. Elaboración propia

Las fuentes de financiamiento que utilizan las pymes son:

○ Financiación Propia (Interna):

- Autofinanciación: Los fondos provienen de los recursos propios de la empresa, aquellos beneficios que se han conseguido pero no se han repartido.

Los recursos propios son las fuentes de financiación más estable, ya que no tiene vencimiento. Además, son estas las que soportan un mayor riesgo, ya que en caso de una quiebra los socios son los últimos en percibir el valor que resulta de la liquidación de la empresa. Existe también la opción que la empresa destine este dinero a las reservas. Esto significa que dicho dinero quedará en las arcas de la empresa para utilizarlo en un futuro. El objetivo de estas, es incrementar el patrimonio neto de la empresa, para hacer frente a futuras pérdidas o inversiones que puedan producirse en el futuro. Es positivo para cuando una entidad financiera analiza el balance de una pyme ya que se destaca la capacidad de repago que puede tenerla misma.

○ Financiación Propia (Externa):

La financiación propia externa es a través del capital aportado por los accionistas. Se acude a este tipo de financiación cuando la financiación propia no es suficiente para satisfacer las necesidades operativas de la empresa.

Algunas de las ventajas que presenta la financiación interna es la de permitirle a la empresa disfrutar de una mayor autonomía y libertad de acción, reduce los gastos que se genera cuando se acceden a una financiación externa y la empresa posee una mayor capacidad de endeudamiento ya que es más solvente.

Mientras que alguna de las desventajas que se puede mencionar es que existe un riesgo de pérdida de valor de las acciones, cuando la rentabilidad es menor que el costo de capital del accionista.

○ Financiación Externa:

Se habla de financiación externa cuando los recursos proceden de terceros, y se prestan con el compromiso de devolverlos en una fecha determinada, es decir que son exigibles. Para poder hacerse de estos recursos, la empresa debe pagar a los prestatarios un interés, en concepto de remuneración del préstamo. (Canto, 2012).

- Acuerdo en Cuenta Corriente: con este instrumento se resuelve situaciones transitorias de iliquidez que se pueden generar por la operatoria habitual de la empresa. La ventaja de esta financiación resulta eficaz para las necesidades de corto plazo, mientras que una desventaja es si la empresa lo utiliza para financiar capital de trabajo, ya que su uso indiscriminado perjudica el equilibrio de la empresa, por ser considerada de alto riesgo y de elevado costo.

- Descuento y compra de facturas: Se transfiere al banco el financiamiento de las ventas de la empresa. La tasa se aplica en forma adelantada. Una ventaja de este mecanismo es una alternativa eficaz para aquellas empresas que comercializan sus productos a plazo.

- Descuento de cheque: es una herramienta financiera cada vez más utilizada lo cual consiste en entregar los cheques de cobro diferidos antes de que llegue a la fecha del efectivo cobro. Los descuentos de cheques se realizan en bancos, financieras o en la bolsa de valores. La ventaja principal de este mecanismo es de transformar las cuentas a cobrar en efectivo y de esta manera cubrir la necesidad que tenga la empresa.

- Factoring: Según la ley 21.526 de Entidades Financieras, en su Art. 24 caracteriza al contrato de Factoring cuando autoriza a las entidades financieras a otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa. Una de las ventajas es la protección de la posible morosidad o insolvencia o quiebre de nuestros clientes, mientras que una desventaja es el costo elevado, ya que el tipo de interés aplicado es mayor que es descuento comercial convencional.

- Crédito Financiero: es un contrato firmado en el cual una persona física o jurídica le otorga una cierta cantidad de dinero la cual debe ser devuelta en un plazo de tiempo determinado más los intereses. Los préstamos pueden ser, a sola firma, con garantía prendaria o hipotecaria.

- Leasing: Es un contrato en el cual el Dador acuerda transferir al Tomador la tenencia de un bien, para su uso y goce, de acuerdo a las especificaciones y con el proveedor que el tomador determine, contra el pago de un “canon” y le confiere una “opción de compra” por un precio.

La principal ventaja fiscal está en el Impuesto a las Ganancias, ya que en la operación de leasing, se puede deducir el canon total (capital + intereses). Otra ventaja que

se puede mencionar viene por el lado del impuesto al Valor agregado, ya que se produce un diferimiento de la carga tributaria porque se va pagando en cada canon.

Otra manera de financiarse externamente que tienen las empresas es a través de la financiación comercial, mediante:

- Financiación comercial por medio de los proveedores: La empresa que adquiere un bien o servicio y esta puede diferir el momento del pago, está accediendo de modo automático a una fuente de financiación.
- Financiación Comercial a través del Cliente: esta sucede cuando el cliente paga una parte antes de recibir parte o la totalidad de la mercadería. Muchas veces se le pide a la empresa, como respaldo un seguro de caución en caso de incumplimiento.

También hablamos de financiamiento externo mediante el Mercado de capitales y las Sociedades de garantía recíproca (SGR).

Las SGR vinieron a dar una solución a la falta de garantías para respaldar a las Pymes en la asistencia crediticia. Estas están compuesta por socios protectores, que realizan aporte de capital para construir un fondo de riesgo, y socios partícipes, que por lo general son las pymes con dificultades al acceso al mercado bancario y/o Capitales. Tienen por objeto facilitar el acceso al crédito a las Pymes a través de otorgamiento de avales.

- Obligaciones negociables: cuando una empresa necesita financiarse, puede acudir al mercado de capitales y obtener dichos fondos, a través de la emisión de obligaciones negociables. Los inversores que compran estos papeles obtienen a cambio una tasa de interés y se convierten en acreedores de la empresa. La diferencia con las acciones, es que las obligaciones negociables son un instrumento de renta fija, con un programa de pago predefinido.

- Acciones: Las sociedades anónimas pueden ampliar su capital y/ o colocar acciones ya emitidas en el mercado de capitales. Mediante la emisión de nuevas acciones es una de las principales formas de financiar la expansión de las empresas.

- Venta de valores (cheques y pagarés): Tanto los cheques como los pagarés, avalados por una SGR se pueden vender a cambio de una tasa de interés. La diferencia entre el primer y segundo instrumento, es que los pagarés tienen un plazo más largo y puede ser también en dólares.

Una fuente de financiamiento alternativa y que viene creciendo en los últimos años es el Crowdfunding. Un desafío habitual en nuevos proyectos y emprendimientos es la

falta de capital para comenzar, además de la financiación pública y privada, surgen alternativas como el Crowdfunding.

El Crowdfunding, termino en Inglés, que traducido seria “crowd” como multitud o grupo y “funding” como financiación, puede conceptualizarse como un sistema de cooperación colectiva, llevado adelante por muchas personas, todas interconectados por medio de una red, internet, para brindar dinero u otros recursos para financiar esfuerzos, iniciativas o proyectos de emprendedores o de organizaciones que así lo requieran (E.Dubois & L. Spagnolo, 2016).

El origen de esta manera de financiación, tuvo inicio en los Estados Unidos en medio del entorno artístico en donde se buscaba financiar proyectos creativos. Un informe del Banco Mundial publicado en el año 2013, describe al Sistema de Financiamiento Colectivo como una manera que ofrece internet para que las empresas u otras organizaciones reúnan dinero en forma de donaciones o inversiones realizadas por múltiples personas particulares.

El sistema de financiamiento colectivo es una herramienta efectiva porque se le solicita a un público masivo que aporte pequeñas cantidades de dinero por cada persona, para que luego, con el monto que se reúne en conjunto, se logre llegar al dinero necesario para implementar el proyecto.

Las ventajas del Crowdfunding son, por un lado cualquier emprendedor puede lanzar una propuesta en alguna de las tantas plataformas que existen, sin tener que presentar un historial crediticio u otras formalidades que requieran una institución financiera tradicional. Por otro lado el Crowdfunding no se plantea como un préstamo, por lo que no hace falta endeudarse y se evita que el empresario tenga que pagar intereses o devolver dicho dinero. Simplemente lo que se recibe es financiación de personas que confían en el proyecto y a cambio reciben una recompensa que generalmente no es monetaria.

Otra ventaja es que se minimiza el riesgo, si por alguna razón el proyecto no sale adelante, lo que se pierde es el tiempo invertido. Las personas que financien el proyecto se convierten en los mejores promotores y defensores del mismo.

Por último, se puede mencionar que este mecanismo permite obtener un feedback y calibrar la aceptación de un producto o servicio. Si un emprendedor presenta un proyecto y por el no obtiene la financiación esperada, claramente es una señal de que dicho producto o servicio no es atractivo para el mercado.

Algunos formatos de Crowdfunding son:

- Recompensas: una vez publicado el proyecto en la plataforma, el mismo es financiado por aportes de particulares, quienes luego reciben su ganancia que no necesariamente es en dinero.
- Donaciones: marcados con fines benéficos u sociales, es decir actividades sin fines de lucro.
- Prestamos: este sistema permite al prestamista conocer el proyecto y sus posibilidades de rentabilidad y al emprendedor tener un volumen de dinero suficiente a tasas más bajas que en el mercado bancario.
- Inversión: es aquel donde los inversores de un proyecto seleccionado en la web compran derechos sobre participaciones en la empresa y a cambio obtienen dividendos.

Algunas plataformas donde desarrollar el Crowdfunding en Argentina son:

- Bananacash, destinada a financiar proyectos de teatro y cine.
 - Nobleza Obliga: destinada con fines solidarios
 - Panel de Ideas: destinada a fomento de cultura y creatividad
 - Groofi: para impulsar proyectos referidos a moda, entretenimiento, música, etc.
 - Proyectanos: financiación de ideas y proyectos creativos
 - Tu Mecenaz financiación de diferentes proyectos.
- (Universo Crowdfunding , 2017).

En Argentina, el Mercado de Financiamiento colectivo, se ha expandido en los últimos años. Entre los años 2014 y 2016 creció un 246% de \$2.8 millones a \$9.6 millones de dólares, llegando a un volumen total de transacción de 12.6 millones de dólares en 2016, alcanzando un crecimiento del 32%. (T. Ziegler, et al., 2017).

Por último en la República Argentina se encuentra regulado a través de la ley 27.349, sancionada en el Congreso De la Nación el día 29 de Marzo de 2017. La misma se encuentra reglamentada desde enero 2018 por la Comisión Nacional de Valores (CNV) a

través de su Resolución General n° 717 y está solamente tiene en alcance el Crowdfunding de capital. (Comisión Nacional de Valores, 2020)

A modo de cierre de las distintas modalidades de financiamiento, se puede mencionar los diferentes programas implementado por el estado para beneficiar a las pymes, alguno de estos planes son:

- Alícuota reducida para contribuciones patronales.
- IVA: Pago a 90 días y certificado de no retención.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias.
- Eliminación del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

(Portal PyME, 2020)

Según la FOP (Fundación Observatorio Pyme) entre un 60% y un 65% de las Pymes argentinas recurren mayormente al financiamiento con recursos propios. (2019).

Antecedentes Relevantes.

Allami y Cibils (2011), en su trabajo El financiamiento bancario de las pymes Argentina (2002-2011), exponen tres corrientes teóricas dentro de la literatura económica, que podrían explicar este fenómeno.

Por un lado está la teoría neoclásica, que explica este fenómeno producto de la estructura de precios que brinda a los agentes los incentivos y la información sobre la base de las cuales tomar sus decisiones económicas cotidianas, por lo tanto supone que cualquier intervención en los mercados que afecte los precios relativos distorsionaría la asignación de recursos. Las instituciones financieras son consideradas simples intermediarias entre ahorristas e inversionistas, con un papel meramente pasivo en la determinación del volumen de fondos para el financiamiento de la inversión, por lo tanto es el Estado quien debe velar por el buen funcionamiento del mercado. Sin embargo, son los agentes económicos quienes deberían conseguir sus recursos para financiar sus proyectos.

El segundo enfoque que presentan es las fallas de mercado, en donde la existencia de información asimétrica puede generar el fenómeno de racionamiento crediticio.

Por último, presentan el enfoque Heterodoxo, en donde el estado debe intervenir por las características del sistema económico mismo y por el reconocimiento de la ausencia de mecanismos de ajustes automáticos.

En el trabajo que desarrolló Guercio, Vigier y Briozzo (2012) en La forma legal y el acceso al financiamiento de las pymes industriales presentan dos corrientes de la literatura que analizan las limitaciones al financiamiento externo que sufren las Pymes.

Por un lado se encuentra el enfoque de la jerarquía financiera y por el otro lado, el enfoque del ciclo de crecimiento financiero. El primer enfoque afirma que los costos asociados a la información asimétrica entre los inversores y los empresarios Pymes, tienen una relación significativa con las decisiones de financiamiento, y que estas empresas siguen un orden jerárquico en el momento de financiarse. Para evitar el problema de la selección adversa, las empresas prefieren financiarse con la reinversión de beneficios. Cuando estos fondos se acaban, la empresa se financiaría con la deuda bancaria y, por último con emisión de acciones en el mercado de valores. Este orden de instrumentos financieros se debe a que, a medida que la empresa transita por su ciclo de negocios, las asimetrías de información disminuyen y deberían alcanzar mejores condiciones para el financiamiento externo ya sea en costos y plazos.

Por el otro lado, el segundo enfoque, del ciclo de crecimiento financiero afirma que la estructura financiera de las empresas se va modificando con su dimensión y con su edad. Por lo tanto, las empresas jóvenes son menos transparentes, en cuanto a lo que respecta información financiera, por lo cual las lleva a financiarse internamente. Una vez que la empresa crece, tiene disponible fondos provenientes de las instituciones de capital, en primer lugar y luego del mercado de deuda y/o de la emisión de acciones.

En consonancia con esto, en un estudio realizado en la ciudad de Bahía Blanca, se buscó identificar si las pymes pueden considerarse un grupo homogéneo en función de su tamaño y forma legal, ya que estos son dos aspectos que permiten clasificar a estas empresas para el diseño de políticas públicas. El resultado fue que las empresas de mayor tamaño se endeudaban en mayor medida, mientras que las empresas que adoptan la forma SRL utilizaban los créditos con garantías reales asiduamente, (Briozzo, Vigier, Castillo, Pescod y Speronie, 2016).

Estos trabajos mencionados sirven de antecedentes relevantes para este manuscrito, ya que a través de distintas corrientes se intenta explicar, este fenómeno en el cual las pymes optan por autofinanciarse, en lugar de hacerlo utilizando otros mecanismos.

Si las pymes, que son el motor económico de nuestro país, no puedan acceder al financiamiento externo por diferentes índices, claramente nos muestra un problema, ya

que la provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocido como un factor clave (Hall, 1989) para asegurar que aquellas firmas con potencial genuino de crecimiento, puedan expandirse y ser más competitivas. En general existe evidencia de asociación positiva entre financiamiento y desempleo de la firma, (Keasey, McGuinness, 1990). Por lo tanto es posible suponer que la imposibilidad de financiamiento inhiba el crecimiento.

Presentación del problema de investigación y justificación:

En este trabajo, se intenta evaluar de qué manera las pymes familiares de la ciudad de Bahía Blanca se financian en contextos de inestabilidad, como consideran el acceso al crédito y en función de ello determinar cómo se relaciona con el desempleo. En los últimos tiempos, Argentina se encuentran en un contexto de inflación y devaluación, en el cual se les suma altas tasa de interés para solicitar un préstamo; por tal motivo y ante esta situación ¿las empresas de Bahía Blanca, recurren en este contexto de inestabilidad a la financiación interna, externa o una combinación de ambas?

Cabe remarcar que si bien existe una amplia variedad de investigaciones sobre el financiamiento de las pymes, aun no se ha realizado investigaciones previas sobre ella y su relación con el desempleo en la ciudad de Bahía Blanca.

Objetivo General:

Analizar cuáles son las fuentes de financiamiento de las empresas de la ciudad de Bahía Blanca en los contextos de inestabilidad vividos en los últimos tiempos.

Objetivo Específicos:

Estudiar las fuentes de financiamiento más utilizadas.

Determinar cuál es el motivo que llevan a usar dicha fuente de financiamiento y no otra/otras.

Analizar el acceso al financiamiento

Métodos

Diseño:

El alcance de esta investigación es explicativo, es decir, se intentó determinar las causas de un fenómeno concreto, como se financian las empresas de Bahía Blanca en un contexto de inestabilidad. Se intentó conocer la realidad de cada una de las empresas, conocer cómo fueron evolucionando con el correr de los años y que mecanismos fueron utilizando para financiarse a medida que las empresas iban creciendo.

El enfoque de la investigación fue del tipo cualitativo, se realizó la recolección de datos a través de entrevistas a los responsables del área de finanzas de diferentes empresas de Bahía Blanca.

El diseño utilizado para este trabajo es no experimental, ya que se observó el fenómeno sin la manipulación de las variables y en un momento determinado que es durante la pandemia.

Participantes:

La población de este trabajo son las Pymes familiares de la ciudad de Bahía Blanca que se encontraban operativas antes de la pandemia de covid 19.

En cuanto a la muestra, se seleccionó 5 empresas de diferentes rubros, como ser industrial, comercial y servicios, este último por que presta su servicio dentro del puerto de Bahía Blanca y bien es conocida la importancia que tiene dicho puerto para el país. Es una muestra no probabilística, en donde uno de los criterios que se tomó para la misma fue abarcar diferentes rubros, para poder hacer más rico el análisis y sobre todo teniendo en cuenta que no todas las empresas volvieron a estar operativas al mismo tiempo. Si bien dentro de esta elección hay pymes que por ser consideradas esenciales casi no vieron frenadas sus operaciones hay otras que no corrieron la misma suerte.

Todas las empresas que han participado de este trabajo han firmado su consentimiento informado, para garantizar que la información que gentilmente han suministrado es al solo efecto de poder realizar esta investigación.

Instrumentos:

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas, algunas de forma presencial y otras mediante video llamadas, a los responsables de la parte administrativa de las pymes de la muestra.

El cuestionario, el cual se puede observar en el Anexo II, se confeccionó en función de la necesidad puntual de poder cumplir con el objetivo de este trabajo y con la finalidad de recabar la mayor cantidad de datos posibles.

También se utilizaron diversos documentos e informes realizados en la ciudad de Bahía Blanca, los cuales fueron referidos en la investigación.

Análisis de datos:

Para poder procesar la información suministrada en cada una de las entrevistas, se fueron desgravando y volcando dicha información en cuadros comparativos.

- ✓ Se realizó una descripción de cada una de las empresas entrevistadas, rubro, cantidad de empleados, tipo de sociedad, categoría pyme y actividad principal.
- ✓ Se comparó la información recibida, teniendo en cuenta el objetivo general y específicos de la investigación.
- ✓ Se comparó cada una de las empresas seleccionadas y sus determinadas fuentes de financiamiento, ya sea para financiar capital de trabajo como activos fijos
- ✓ Se buscó si había un común denominador, es decir forma legal, cantidad de empleados, etc. para determinar si estas condiciones influían a la hora de buscar una manera financiarse.

Resultados

En la tabla 3 se exponen los datos básicos de las empresas que fueron tomadas de muestra para este trabajo. El orden de aparición es por orden alfabético.

Cabe aclarar que para la empresa Alfa Rodamientos, hubo un cambio de sociedad en el año 2015, pasando de ser una Sociedad Anónima a una S.R.L.

Tabla 3

Información básica de las empresas encuestadas

Nombre de las empresas	Tipo de Sociedad	Cantidad de empleados	Categoría pyme según venta anual	Actividad Principal
AlfaRodamientos	S.R.L.	20-40	Pequeña	Ventas de Repuestos
Ardent	S.R.L.	1-20	Pequeña	Venta de elem de protecc. e higiene indus.
Giambelluca & Associates	S.A.U.	1-20	Pequeña	Inspeccion y control de merc.de com. Ext.
Masa Argentina	S.A.	300-400	Mediana tramo 2	Mantenimiento y montaje industrial
Masa PRFV	S.A.	40-50	Pequeña	Fabricacion y montaje de PRFV

Fuente: Elaboracion Propia

De las empresas encuestadas, todas refirieron poseer el certificado Pyme y obtener algunas de las ventajas que este otorga.

Actualmente en la empresa Alfa Rodamientos, se encuentra la 2da y 3era generación de la familia trabajando, mientras que para el resto de las empresas entrevistadas se encuentra trabajando la 2da generación de la familia.

Al momento que se les consultó por el nivel de estudio que tenían las personas del área de finanzas y cuál era el vínculo que lo unía a la familia las respuestas que brindaron, se puede observar en la tabla 4.

Tabla 4*Nivel de estudio de responsable de finanzas y vinculo con la empresa*

Nombre de las empresas	Vinculo familiar	Nivel de Estudio	Carrera Universitaria
AlfaRodamientos	Hijo	Secundario	-----
Ardent	Hijo	Universitario	Lic. En Economia
Giambelluca & Associates	Hijo	Secundario	-----
Masa Argentina	Empleada	Universitario	Lic. En Economia
Masa PRFV	Empleada	Universitario	Lic. En Economia

Fuente: Elaboracion Propia

La historia de la mayoría de las empresas entrevistadas, comienza como una idea familiar. El proyecto inicia con el padre de la familia y luego lo continúa su hijo.

Para el caso de Alfa Rodamientos, el padre si bien sigue relacionado a la empresa, no así a la operatoria habitual de la misma. En las empresas Masa Argentina y Masa PRFV, el padre y el hijo son el presidente y vicepresidente de las firmas y es en estas empresas en donde se observa un organigrama más fijo, dividido por departamentos y con la imagen de un gerente general, quien tiene la responsabilidad de las 2 firmas.

En caso de la empresa Giambelluca & Associates se observa un rol más activo tanto del padre como del hijo, siendo la envergadura de esta empresa más pequeña en comparación con las otras empresas de la muestra.

Al momento que se les consultó por los problemas que enfrentaron durante estos años, en forma unánime respondieron la alta presión tributaria que enfrentan las pymes no solo en el pasado sino en la actualidad.

Cuando se les consultó por las fuentes de financiamiento que conocían, si bien no utilizaban todos, los responsables de finanzas con estudio universitario brindaban mayores mecanismos, pero ninguno mencionó el Crowdfunding como una manera de serlo.

En la tabla 5, se exponen los diferentes mecanismos más utilizados por las empresas para financiarse.

Tabla 5

Mecanismo de Financiamiento mas utilizados

Nombre de las empresas	Anticipo de Clientes	Proveedores	Descuento de Cheques	Préstamos	Leasing	Descuento de cheques y venta de factura con aval de las SGR
AlfaRodamientos	X	X	X	X		
Ardent	X	X	X	X	X	
Giambelluca & Associates	X	X	X	X		
Masa Argentina	X	X	X	X	X	X
Masa PRFV	X	X	X	X	X	

Fuente: Elaboracion Propia

Una vez que expusieron los mecanismos que conocían, se les preguntó cómo financiaban el capital de trabajo y la inversión en activos fijos, las respuestas se pueden ver en las tablas 6 y 7 respectivamente.

Tabla 6

Fuentes de Financiamiento del Capital de Trabajo

Nombre de las empresas	Crédito de mis proveedores	Descuento de Documentos (en bancos)	Descuento de documentos (en financieras)	Giro en descubierto en cta cte	Credito Bancario a Corto plazo (-1 año)	Descuento de cheques y venta de factura con aval de las SGR
AlfaRodamientos	X	X		X		
Ardent	X	X	X	X		
Giambelluca & Associates	X					
Masa Argentina	X	X		X	X	X
Masa PRFV	X	X	X	X	X	

Fuente: Elaboracion Propia

Tabla 7*Fuentes de Financiamiento de las inversiones en activos fijos*

Nombre de las empresas	Crédito de mis proveedores	Crédito Bancario a Largo plazo (+1 año) CON garantías	Crédito Bancario a Corto plazo (+1 año) CON garantías	Aportes del Dueño/ Socios	Reinversion de Utilidades	Leasing
AlfaRodamientos	X	X	X		X	
Ardent	X	X	X		X	X
Giambelluca & Associates	X			X	X	
Masa Argentina		X	X		X	X
Masa PRFV		X	X		X	X

Fuente: Elaboracion Propia

En las respuestas obtenidas se pueden ver diferencias en las fuentes de financiamiento cuando se financia capital de trabajo o inversiones de activos fijos. Cabe aclarar que a mediados del 2019, la empresa Masa Argentina entró en un concurso preventivo, por lo cual a partir de ese momento la financiación ya sea para capital de trabajo como para activos fijos fue con fondos propios.

Al observar estas diferencias la siguiente pregunta fue que factores consideran al momento de elegir una fuente de financiamiento, las respuestas se pueden observar en la tabla 8.

Tabla 8*Factores considerados al momento de optar por una forma de financiarse*

Factores/ Empresas	Alfarodamientos	Ardent	Giambelluca & Associates	Masa Argentina	Masa PRFV
El Plazo con menor tasa	X	X	X	X	X
Contexto Macroeconómico	X	X	X	X	X
Disponibilidad de fondos para pagar el préstamo	X	X		X	X
Facilidad de Acceso	X	X	X		
Rapidez para conseguir los fondos	X	X			

Fuente: Elaboracion Propia

Cuando se les consultó por como consideraban el acceso al crédito, nuevamente se observó una respuesta unánime en las empresas entrevistadas, las pymes familiares respondieron que la obtención del crédito no era de fácil acceso.

El 40% de las empresas respondió que habían solicitado un préstamo y no se lo habían otorgado, el 40% dijo que solicitaron un préstamo y se lo otorgaron, mientras que el 20% de la muestra respondió que en varias oportunidades el monto otorgado era menor que el solicitado. Frente a estas respuestas, se les pidió que se explayen un poco más en el tema y determinen, cuales son los principales problemas que se observan para acceder a la financiación bancaria, las respuestas se puede observar en la figura 3.

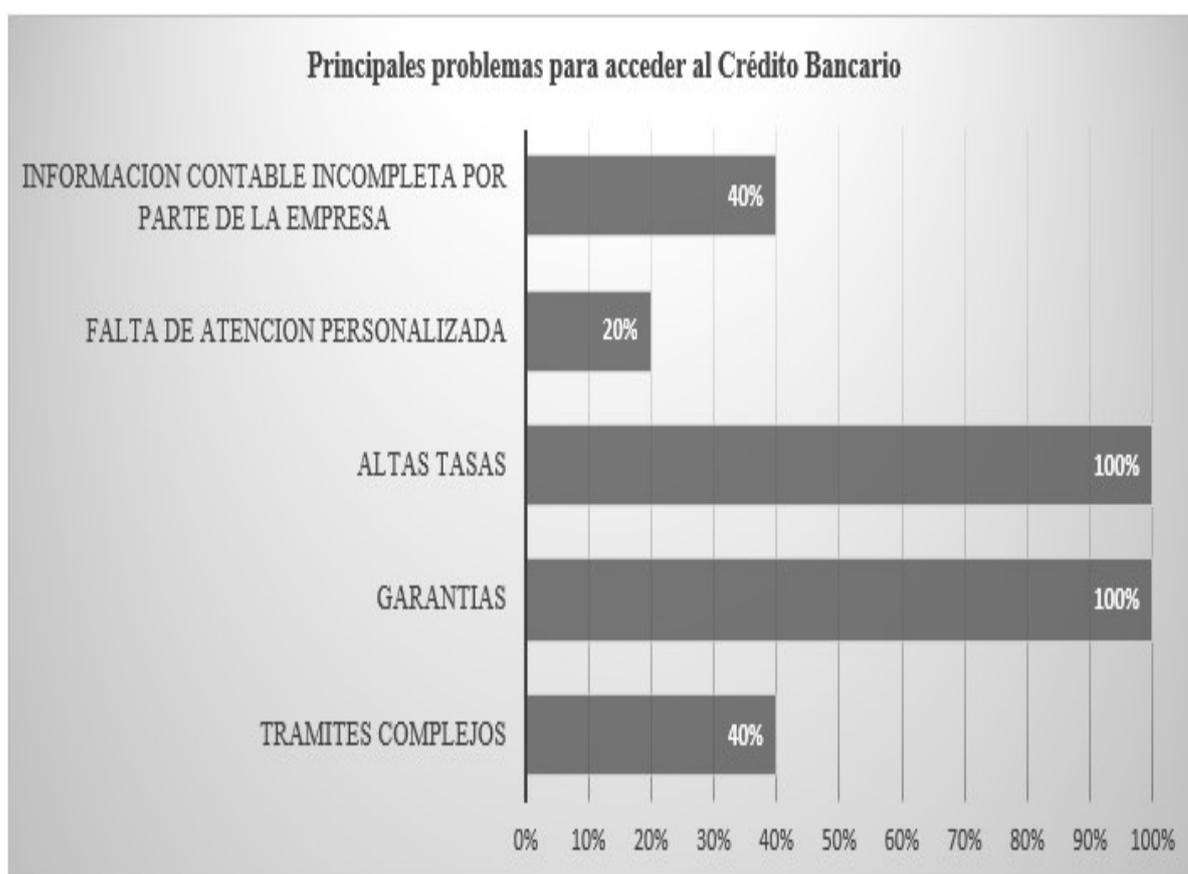


Figura 3: Principales problemas para acceder al Crédito Bancario Fuente: elaboración propia

Por último y “aprovechando” una situación que no se había dado en los últimos tiempos, como ser una pandemia, se les consultó a las empresas entrevistadas como los había afectado esta pandemia y si habían accedido algunos de los programas implementados por el gobierno. Las respuestas se exponen en el tabla 9.

Tabla 9

Las empresas en contexto de pandemia

Empresas	Clasificación según decreto 297/2020	Consecuencias generadas por la pandemia	Programa del Gobierno
AlfaRodamientos	No esencial. Cerraron sus puertas en la fase I preventiva y obligatoria	Se benefició. El comercio electrónico le permitía seguir vendiendo fuera del horario reducido	ATP
Ardent	Esencial, no cerraron nunca sus puertas.	Se benefició, por los protocolos aumentaron de manera considerable sus ventas	No utilizó
Giambelluca & Associates	Esencial, no cerraron nunca sus puertas.	No se modificó su facturación, pero se redujo el área de influencia de la empresa	No utilizó
Masa Argentina	No esencial. Cerraron sus puertas en la fase I preventiva y obligatoria	Horarios reducidos, trabajos en grupo	ATP
Masa PRFV	No esencial. Cerraron sus puertas en la fase I preventiva y obligatoria	Horario reducidos, trabajo en grupo, dificultad para conseguir materia prima	ATP

Fuente: Elaboración Propia

Discusión

El objetivo de este trabajo fue determinar las distintas fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas pymes familiares de la ciudad de Bahía Blanca en un contexto de inestabilidad.

Los primeros resultados que se obtuvieron, según la muestra de este trabajo, y que se observa en la tabla 3, es que a medida que la envergadura de la empresa es más grande, en la parte administrativa- financiera se encuentra tercerizada o el responsable es alguien con una preparación previa, mientras que en el resto de los casos, siempre hay alguien del grupo familiar manejando esta área.

Es decir, a medida que las empresas van creciendo, se puede evidenciar un organigrama más estructurado y en donde los responsables de cada área tienen un estudio previo en la materia.

Así mismo lo que se destaca es que las empresas a medida que van creciendo optan por elegir entre Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada, en donde los Socios no responden con su patrimonio.

Por otro lado, es importante destacar que todas las empresas de esta muestra, tienen el certificado Pyme, lo cual les permite acceder a diferentes condiciones de financiamiento y programas de asistencia, no es posible frente a una muestra de 5 empresas decir que el programa alcanzó a todas las pymes, pero sí podríamos decir que alcanzó a gran parte de esta.

Se evidencia que todas las empresas se financian con proveedores, anticipo de clientes, descuento de cheques y en algunas oportunidades solicitando un préstamo. Algunas empresas se financian mediante leasing y solamente una de ellas, que se encuentra encuadrada como mediana tramo 2, según la clasificación Pyme, logra el aval de las SGR para descuento de cheques o facturas. Esto claramente comienza a demostrar el problema de las empresas para financiarse.

Cuando se realiza una diferenciación entre financiar capital de trabajo o activo fijo, se observa que las empresas al momento de financiar capital de trabajo, todas recurren para hacerlo en algunas oportunidades a los créditos de los proveedores y la mayoría a los acuerdos en cuenta corriente, pero solamente dos empresas lo hacen solicitando un préstamo a un Banco. Acá se puede evidenciar por un lado la preparación en la materia, ya que quienes

recurren a solicitar un préstamo bancario, su responsable es una Lic. en Economía y como bien se ha expuesto el recurrir continuamente a la utilización del giro en descubierto trae aparejado mayores costos, ya que la tasa de interés es más elevada que pedir un préstamo, pero por otro lado se observa el inconveniente que tienen las empresas para poder acceder al préstamo.

Llama la atención que no todas utilicen el giro en descubierto en cuenta corriente para hacerlo, esto se evidencia en la empresa más chica de la muestra, habría que cuestionarse si esto se debe porque las tasas son elevadas, por falta de documentación en los bancos para otorgárselo o por otro motivo, lo cual puede ser objeto de estudios para otros trabajos.

Cuando las empresas deben financiar activos fijos, la mayoría utiliza la reinversión de utilidades, la financiación propia, para poder hacerlo, mientras que cuando el tamaño de la empresa es pequeña y a veces la reinversión de las utilidades no alcanza son los propios socios, los que terminan aportando dicho capital. Aquí queda expuesto, el enfoque de la jerarquía financiera de Guercio, Vigier y Briozzo (2012) en donde en primer lugar las pymes recurren a la reinversión de beneficios y luego recurren a las deudas bancarias.

Por otro lado, se hace evidente que cuando las pymes son más grandes, optan por elegir otro método distinto que el crédito que le puede otorgar el proveedor, es aquí donde aparece como una de las fuentes más utilizadas el leasing. Esto demuestra obviamente que la tasa de interés que puede otorgarle una entidad bancaria es menor que aquella que le puede otorgar un proveedor. Además a medida que las empresas transitan por su ciclo de negocios, las asimetrías de información disminuyen y alcanzan mejores condiciones para el financiamiento externo en cuanto costos y plazos, tal cual lo expone Guercio, Vigier y Briozzo (2012) en el enfoque de crecimiento financiero en donde la estructura financiera de la empresa se va modificando con su dimensión y con su edad.

Esta asimetría de información está asociada al hecho de que el deudor sabe más que el acreedor. Los potenciales deudores con malos proyectos tienen incentivos para ocultar esta información y así mejorar sus beneficios a costa del acreedor, quien debe por su parte encontrar los mecanismos para encontrarse protegido antes posibles quebrantos.

Ante esta situación el banco decide establecer una tasa de interés que le permita cubrir los costos de la intermediación financiera y la prima de riesgo ante una posibilidad de quebranto más alta. Con esta tasa de interés más elevada, los deudores con

proyectos más seguros se quedarán sin crédito ya que los aumentos en los costos financieros reducen los rendimientos esperados de sus proyectos de inversión y solo se financiará a prestatarios que poseen rentabilidades esperadas superiores, pero con proyectos más riesgosos.

Los dos problemas básicos que genera esta problemática son: la selección adversa y el riesgo moral. El problema de selección adversa se presenta cuando los que tienen más interés en solicitar el crédito, son precisamente aquellos deudores más arriesgados sin que el banco disponga de medios para poder identificarlos.

El riesgo moral se presenta, ya sea porque el deudor ante una situación de información asimétrica, después de firmar el contrato del préstamo y antes de dar a conocer los resultados del proyecto, puede desarrollar acciones que reduzcan el rendimiento del proyecto declarado al banco en beneficio propio, esta acción se denomina riesgo moral por acciones ocultas. Pero también se puede dar el caso en que el deudor simplemente declare menos rendimientos de los que efectivamente ha tenido el proyecto y esto se denomina riesgo moral por información oculta.

También se puede observar en este trabajo, que la baja participación de las Pymes en la financiación mediante el préstamo bancario se puede deber a la configuración de la estructura del sistema financiero. Las empresas logran acceder con mayor facilidad al crédito a través de los bancos nacionales. Por el contrario, cuando predomina la banca privada o extranjera, las Pymes tienen menor acceso al financiamiento. Esto quedó reflejado explícitamente en las empresas Alfa Rodamientos y Ardent, quienes mencionan que fue el Banco Provincia de Bs As quien les ha prestado fondos al principio de la historia de las empresas.

Otras de las problemáticas que se hace evidente dentro de este trabajo, es la presencia de economías de escala en la obtención de información y en el proceso de monitoreo del deudor una vez que se le ha otorgado el crédito. Al momento de la obtención de información las economías de escala se hacen presente ya que el costo marginal de obtener información sobre el prestatario se reduce a medida que se aumenta el tamaño del crédito solicitado, por lo cual para los bancos resulta más eficiente evaluar proyectos de mayor tamaño generalmente asociados a grandes empresas. Se podría afirmar que los bancos podrían decidir implementar tasas de interés superiores para los créditos de menor tamaño afectando de manera significativa a las pymes. También se puede comprobar la presencia de

economías de escala en el proceso de monitoreo del deudor, ya que el costo marginal del proceso de monitoreo de un deudor se reduce a medida que aumenta el monto del crédito otorgado, lo que afecta nuevamente a las empresas de menor tamaño. En ambos casos, la entidad financiera, no solo puede cargar con un mayor costo financiero para los proyectos más pequeños lo que agravaría el problema de selección adversa y riesgo moral, sino que también puede decidir concentrar su cartera crediticia en empresas de mayor tamaño y morigerar los problemas mencionados a partir de una estrategia de racionamiento del crédito a empresas de menor tamaño.

Dando respuesta a uno de los objetivos específicos planteados de porque eligen determinada fuente de financiación y no otra, se puede evidenciar en la tabla 8 que las empresas pymes tienen en cuenta al momento de elegir una fuente de financiación en primer lugar la tasa de interés y en segundo lugar el contexto macroeconómico. Las empresas pymes más pequeñas tienen en cuenta el acceso al crédito y la rapidez para poder contar con los fondos. Además en muchas oportunidades, son estas empresas, las que logran acceder al crédito, pero por un monto menor al solicitado. Esto se debe principalmente, ya que a medida que aumenta el monto de la deuda, la información cuantitativa adquiere mayor relevancia debido al mayor riesgo asumido y a la suposición de que cuando se supera un determinado umbral de ventas y endeudamiento, una empresa debería contar con información contable sistematizada. Como las Pymes más pequeñas no cuentan con la información suficiente para respaldar dicha solicitud, por lo cual las posibilidades de obtener un crédito están en muchos casos limitadas, este problema se podría resolver con el aporte de garantías reales, pero en varias oportunidades estas empresas no cuentan con patrimonio previo. (Beck T., A. Demirguc-Kunt & M. Martinez Peria, 2008) Nuevamente queda expuesto la existencia de información asimétrica y el racionamiento crediticio que genera, tal cual lo explica Allami y Cibils (2011) en su enfoque de fallas de mercado.

A lo largo de todo el trabajo y al analizar los datos siempre queda en evidencia la problemática de poder acceder a la financiación externa, principalmente al crédito bancario, por parte de las pymes, esto se debe a diferentes problemáticas que viven las empresas. En primer lugar, todas las empresas consideran que esto se debe a las altas tasas de interés y a las garantías, principalmente reales, que se solicitan al momento de pedir un crédito. Por otro lado y en un escalón más abajo, aparecen las problemáticas de información

contable incompleta por parte de la empresa, trámites complejos y falta de atención personalizada.

Respondiendo entonces al objetivo planteado de ¿Cómo se financian las pymes familiares de Bahía Blanca en contexto de inestabilidad? La respuesta es con capital propio en su gran mayoría y con algunas alternativas de financiación externa como ser proveedores, anticipo de clientes, descuento de cheque, etc. De todas maneras se puede concluir que el acceso al crédito bancario no es una opción que prime, ya que si bien las empresas pymes de mayor tamaño acceden a un préstamo, por contar con mayor información y reducir esta brecha de información asimétrica, en varias oportunidades el monto otorgado es menor al solicitado. Por otro lado, se destaca que en las pymes más pequeñas para poder acceder al crédito, los obstáculos a sortear son mayores. Es preocupante esta información obtenida, más allá de que varios trabajos lo denotan, ya que las pymes son el motor de las economías y principalmente en nuestro país. Sería interesante saber ¿Cuántos proyectos se caen por año por no poder acceder a un préstamo? y con el ¿cuántas fuentes de trabajo no se generan? Según el Indec la tasa de desempleo de Argentina subió a 13,1% en el segundo trimestre de 2020 frente al 10,6 % registrado en el mismo período del año anterior y del 10,4% del trimestre previo. En cuanto a la ciudad de Bahía Blanca, los desocupados ascienden a 11 mil personas. Claro está que una parte se la adjudicamos a la pandemia, en donde varias empresas, como ser la del rubro turismo no lograron aún estar operativas y tuvieron que cerrar sus puertas dejando varios desempleados, pero por otro lado de ese porcentaje, ¿cuánto podríamos adjudicar a la falta de inversión por parte de las empresas por no poder acceder al crédito y con el generar nuevas fuentes de trabajo?

En este manuscrito también se abordó la problemática de la pandemia en las pymes y ver cuál fue su desempeño frente a este contexto. Lo que se observa es que algunas empresas se beneficiaron, sobre todo aquellas donde nunca cerraron sus puertas y donde directa o indirectamente su actividad se relaciona a la actividad salud o seguridad e higiene. Por otro lado, hay otras empresas que a través del comercio electrónico lograron mantener sus ventas a pesar de tener un horario reducido.

Por último se puede concluir que aquellas empresas que necesitaron acceder a algunas de las políticas implementadas por el gobierno nacional, lograron hacerlo a través del ATP.

Para el caso de la muestra de este trabajo, quienes accedieron al ATP, también lograron acceder a la postergación de pago de contribuciones patronales, pero ninguno mencionó el acceso al crédito blando a la tasa del 24%. El interrogante que se abre nuevamente es ¿Por qué las pymes no han elegido el crédito blando? Podría ser objeto de estudio de otros manuscritos.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

Una de las fortalezas de este trabajo, en primer lugar, es que la muestra, comprende diferentes clasificaciones de Pymes y distintos rubros, lo cual permite observar diferentes realidades de las empresas familiares.

Por otro lado, se considera la muestra significativa, a pesar de que el tamaño de la muestra es pequeña, ya que los resultados obtenidos son congruentes con estudios anteriores llevados a cabo en la ciudad de Bahía Blanca.

Otra fortaleza es que se logró dar respuestas tanto al objetivo general como a los específicos.

Si bien no se obtuvo acceso a la información financiera, las empresas entrevistadas no mostraron ninguna objeción a todas las preguntas formuladas y respondieron de forma completa intentando brindar la mayor información posible al trabajo.

Sin embargo este trabajo presenta algunas limitaciones, por un lado el tamaño de la muestra y por otro lado el incluir distintos rubros, ya que la muestra no resulta significativa si se realiza un análisis por rubro. Las realidades de cada una de las empresas de un mismo rubro, no son las mismas.

Otra limitación del trabajo es que las empresas entrevistadas no dieron acceso a sus balances ni a su información financiera lo cual imposibilita realizar algún análisis de rentabilidad para de esta manera poder realizar un estudio más completo y poder comparar fuentes de financiamiento y aplicación del mismo.

Conclusiones y recomendaciones

A la conclusión que se arriba, en este trabajo es a la problemática que presentan las pymes de Bahía Blanca para poder acceder al crédito bancario, sobre todo si se trata de pymes de los extractos más bajos. La presencia de información asimétrica se evidencia durante todo el trabajo y como esta problemática genera el racionamiento crediticio.

Por otro lado, se puede observar no solo una restricción por el lado de la oferta del crédito, sino también una baja demanda.

Se evidencia que muchos proyectos no se ejecutan ante la falta del acceso al crédito, por lo cual en varias oportunidades, la generación de empleo se ven truncado ante esta imposibilidad. Gran parte de las empresas entrevistadas, concordaron al responder que en varias oportunidades muchos proyectos no se llevaron a cabo ante la falta de poder acceder al crédito, por lo tanto se puede evidenciar como el problema del acceso al mismo no termina solamente en que una empresa no se pueda financiar, sino que en realidad esa sería la punta del iceberg y en donde una de las consecuencias más fuertes sería la desocupación.

Las recomendaciones que se pueden brindar en cuanto a futuras líneas de investigación es incluir pymes del mismo rubro y tamaño, lo cual permitiría conocer en más detalle los problemas que viven y de esta manera poder sectorizar el problema.

Por otro lado, se podría incluir en futuros trabajos, el acceso a la información financiera de las empresas entrevistadas, para que de esta manera se pueda realizar un análisis de rentabilidad.

Las recomendaciones en cuanto a la problemática en si serian, brindar asistencia financiera a aquellas pymes que son excluidas del sistema bancario pero que al mismo tiempo poseen una capacidad y voluntad aceptable de pago. Sobre todo atendiendo aquellas empresas que presentan una demanda insatisfecha por no contar con suficiente información cuantitativa.

En cuanto a los tres actores intervinientes en esta problemática, estado, pymes y bancos, la recomendación sería: El estado debería tener un rol más activo, no solo promoviendo diferentes planes sino, siendo ellos a través de la banca pública, los promotores del acceso al crédito a aquellas empresas en donde se evidencie un alta capacidad y voluntad de pago a pesar de no cumplir con los requisitos informativos que las entidades bancarias

solicitan normalmente. No solo se deberían ocupar de la provisión de fondeo adicional para aumentar la cartera de créditos y otorgar préstamos a bajos costos a las entidades sino que además se podrían subsidiar los gastos administrativos u otorgar subsidios a la inversión en mejoras del sistema informativo de las empresas.

Se podría promover de manera más masiva el Crowdfunding como un mecanismo más de financiamiento, siendo algo interesante a desarrollar y sobre todo teniendo en cuenta que nadie de la muestra mencionó está como fuente de financiamiento.

Por último, para evitar el conflicto de intereses entre las partes (Estado, banca comercial y pymes) se debería tener un celoso control en cuanto al uso de los fondos, realizar evaluación periódica de costo y beneficio social y que exista un alto grado de transparencia informativa para todas las partes.

Referencias

- E. Dubois & L. Spagnolo. (2016). El “crowdfunding”, o financiamiento colectivo por la web, frente al nuevo código civil. *IX Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa*. Mendoza.
- Agencia Nova. (15 de marzo de 2019). *En 2018, cerraron casi once mil Pymes*. Obtenido de http://www.agencianova.com.ar/nota.asp?n=2019_3_15&id=71006&id_tiponota=6
- Allami C. & Cibils A. (2011). El financiamiento bancario de las pymes en Argentina (2002-2009). *Revista Problemas del Desarrollo*.
- Bebczuk, R. N. (2010). Acceso al financiamiento de las PyMEs en Argentina: estado de situación y propuestas de política. *CEPAL*.
- Bellina Yrigoyen, J., Barrenechea, C y Martínez, A . (2008). Observaciones sobre algunos determinantes de la evasión impositiva en Argentina. *Invenio*, Vol 11, Numero 20, Pag 53-62.
- Cohen Arazi, Alonso y Kühn. (2018). Relevamiento sobre la Realidad Empresarial. Córdoba: IERAL.
- Comisión Nacional de Valores. (2020). Obtenido de <https://www.cnv.gov.ar/>
- Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo. (2019). Obtenido de Observatorio Pyme: https://www.observatoriopyme.org.ar/project/competencia_directa_pyme-2/
- Keasey, K., McGuinness, P. (1990). Small new firms and the return to alternative sources of finance. *Small Business Economics volume 2*, 213–222.
- M. Guercio, H. Vigier & A. Briozzo. (2012). La forma legal y el acceso al financiamiento de las pymes industriales. *Dyna Management*.
- Ministerio de la producción. (2020). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Portal PyME. (2020). Obtenido de Portal Pyme AFIP: <https://pymes.afip.gob.ar>
- Pwc Argentina. (2019). Expectativas 2019 Pymes Argentina.
- Salgado, J. (2015). Las empresas familiares frente a la implementación de Sistemas de Control de Gestión, . *Forum Empresarial 7*, 56-81.
- Soriano. (2018). Obtenido de foroempresarias: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:XTvy9nDtI5IJ:www.fo>
- T. Ziegler, et al. (2017). Market Volumes by Online Alternative Finance Model. *The 2017 Americas Alternative Finance Industry Report*.

Universo Crowdfunding . (2017). Obtenido de ¿Que es el Crowdfunding?:
<https://www.universocrowdfunding.com/que-es-el-crowdfunding/>

Anexo I: Cuestionario.

- ¿Cómo se llama la empresa, cuántos empleados tienen?
- ¿Qué personería jurídica tienen? ¿Cambio con los años?
- ¿Posee el certificado Pyme?
- Siendo una empresa familiar ¿qué generación administra actualmente la empresa?
- ¿Qué nivel de estudio tiene el responsable del área de finanzas?
- ¿Cuál es la historia de la empresa, cómo surge?
- ¿Cuál fue la evolución de la empresa con el correr de los años?
- ¿Qué problemas enfrentaron durante estos años transcurridos y que problemas considera Ud. que presentan las pymes?
- ¿Qué fuentes de financiamiento conoce?
- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento más utilizado por la empresa?
- ¿Cuáles son los métodos que utilizan para financiar capital de trabajo?
- ¿Cuáles son los métodos que utilizan para financiar activos fijos?
- ¿Cómo considera el acceso al crédito? ¿Resulta accesible o no? ¿Por qué?
- Al momento de elegir un método de financiación, que característica tiene en cuenta?
- ¿Cuáles son los principales problemas para acceder al crédito?
- ¿Algún proyecto no se llevó acabo ante la falta de crédito bancario?
- ¿Analizando el contexto actual, tuvieron que cerrar durante la pandemia o fueron considerados esenciales?
- ¿Según su rubro, la pandemia lo perjudico o lo beneficio? ¿Por qué?
- Tuvieron que solicitar algún plan implementado por el gobierno durante la pandemia?
- ¿Cuál?
- Además del ATP, ¿Qué otro beneficio utilizó?

Anexo II: Entrevista Alfa Rodamientos SRL.

¿Cómo se llama la empresa, cuántos empleados tienen?

La empresa se llama Alfa Rodamientos y tiene 34 empleados que están repartidos entre Casa Central y sucursales. Tenemos 4 viajantes propios y 2 viajantes libres. 2 Mostradores con 3 personas y el resto en mayorista.

¿Qué personería jurídica tienen? ¿Cambio con los años?

La personería jurídica que tiene SRL desde hace 6, 7 años aproximadamente. Anteriormente era una SH

¿Posee el certificado Pyme?

Sí, la empresa posee el certificado Pyme.

Siendo una empresa familiar ¿qué generación administra actualmente la empresa?

Actualmente la empresa se encuentra administrada por mis hermanos y por mí, si bien mi viejo sigue vinculado al negocio familiar, lo hace desde un segundo plano, él nos dio la posta en el 2006.

¿Qué nivel de estudio tiene el responsable del área de finanzas?

El responsable de finanzas vendría a ser yo y el nivel de estudio alcanzado es secundario.

¿Cuál es la historia de la empresa, cómo surge?

La empresa la inicia mi papá, Mario, en el año 1982 él venía de pertenecer a otra empresa, del rubro rulemanes también y en el año 1982 él se separa de esa empresa, él estuvo 4 años trabajando en esa empresa y como él era viajante de ese local continuo viajando con los clientes que ya tenía, así que a raíz de eso él viajaba 4 semanas al mes, de lunes a viernes, yo solamente lo podía ver los sábados y los domingos. Fue un época de mucho trabajo, de mucho sacrificio. El inicio fue duro y difícil.

¿Cuál fue la evolución de la empresa con el correr de los años?

Cuando el arrancó, mi viejo tenía el apoyo de mi vieja que ella estaba en casa y de mi abuelo Antonio.

Te repito fue una época difícil, porque en esa época no había teléfonos, mi viejo no tenía depósito, nosotros vivíamos en el Barrio San Martín. Mi abuela vivía en Granada al 400, nosotros en Miñones al 800 y mi tía en Cuba al 1400, era un triángulo de 8 cuadras a la redonda, entonces que sucedía, mi abuela tenía el teléfono pero no tenía depósito y mi tía tenía depósito, pero no teléfono y en una época en donde para tener un teléfono valía Mil

dólares, lo cual lo hacía imposible comprar. Entonces que sucedía, los clientes llamaban a lo de mi abuela, siendo ella misma la que muchas veces lo atendía pensando que era las amigas y era un cliente que estaba llamando. Con el correr del tiempo nos fuimos ordenando y había dos teléfonos. Pero el tema era, te llamaba el cliente de la zona pidiéndote un repuesto, era colgar ir hasta el depósito mirar, ya si lo tenías lo agarrabas por las dudas cosa que si se concretaba la venta vos ya lo tenías ahí, si es que no te agregaba algo más y tenías que volver, era todo una movida y después era llamarlo al cliente para decirle que el repuesto lo teníamos. Pero el hablar por teléfono, no era como ahora que uno disca y ya está, me acuerdo que tenías que pedirle a la operadora, la verdad era una cosa desgastante. Entonces entre mi viejo que estaba en la zona, mi abuelo que no sabía nada del rubro, solo se guiaba por números y la buena voluntad, mi vieja, que hacía lo mismo y yo desde mi aporte de pibe, me quedaba cocinando en mi casa a los 13 años, fue todo un círculo de familiaridad, pero te repito fue una época difícil, aparte se hacía de todo, no es como es ahora. Me acuerdo que nosotros pasábamos por las zapaterías a buscar las cajas de zapatos para mandar la mercadería y lo envolvíamos en diario.

Al principio nadie te prestaba plata, todo se hacía con fondos genuinos e inteligencia.

La forma para financiarnos era a través de proveedores, bécame 30 días, 60 días, esa era la forma para trabajar. Ahí no había crédito, no había nada, a parte no había nada para poner de garantía. Fue la época, que yo tenía 18 años, yo me acuerdo que iba al banco y el gerente me veía y me decía Avondet, otra vez en rojo, que vamos hacer.

En el año 1991, nace mi hermana, yo había dejado de estudiar, porque me había tocado el servicio militar y cuando salí del servicio militar no quería seguir estudiando porque no era lo mío, así que mi viejo opto por decidir abrir un local minorista, porque después del depósito que teníamos en lo de mi tía, con el tiempo, mi viejo armo un galpón de 40 metros cuadrados, lleno de mercadería.

En ese momento éramos 5 empleados en total y después en el año 1998, abrimos la sucursal de Brasil y llevamos todo lo grueso para ese lugar y comenzamos a realizar la venta mayorista y a partir de acá ya nos comenzaron a prestar. Para comprar la sucursal de Brasil, utilizamos un crédito y el local estuvo prendado hasta que cancelamos el préstamo, era un préstamo a 20 años y en cuotas fijas en pesos, algo que en estos tiempos no existe.

En el año 2000 también, a través de un crédito lo que es la sucursal de Brandsen, esto fue a través de un Banco Público, también con cuotas fijas en pesos y también estuvo prendado hasta que cancelamos la deuda.

En el año 2006, logramos comprar el depósito de Dorrego y fue a través de un remate y usamos fondos genuinos creo para comprarlo.

La ida a la sucursal de Dorrego marcó un antes y un después para el negocio.

¿Qué problemas enfrentaron durante estos años transcurridos y que problemas considera Ud. que presentan las pymes?

Los impuestos son un problema, eso por sobre todo.

El porcentaje de la marcación de un producto gran parte se lo llevan los gastos.

Lo más difícil es el tema de los impuestos, eso es lo que te quita posibilidades de desarrollarte más, de que todo te rinda más.

El tema de los créditos, podrían haber a tasas más competitivas.

El tema de las importaciones, eso es algo que el estado tendría que tener más en cuenta para las pymes. En mi rubro, en una época no te dejaban traer ciertos productos, pero no porque se hacía en la Argentina, sino porque alguien dijo un día que eso no se trae. Yo entiendo y estoy a favor de la industria nacional, pero si no se fabrica acá, la realidad es que tenes que traerlo de afuera o darle la posibilidad a la industria Argentina de que esas cosas se hagan.

¿Qué fuentes de financiamiento conoce?

Las fuentes de financiamiento que conozco son anticipo de clientes.

Con proveedores es ir negociando el tema de los plazos. Por ejemplo tengo un proveedor que me dijo estas en 45 días y nuestro plazo a es 30 días no te puedo hacer el descuento del 10%. Entonces busco la manera para poder acercarme a los días del proveedor y obtener ese descuento, vas compensando. Tampoco es un gran plazo el que logras, lo que hoy se puede trabajar es entre 30 y 60 días, pero en el volumen de compras haces mover la plata.

Los bancos también atreves de préstamos y descuento de cheques. A veces me conviene salir a descontar un cheque y cancelar la factura para congelar el precio de la mercadería, si bien tengo un interés, yo ya quedo cubierto ante las fluctuaciones del dólar.

En cuanto a préstamos bancarios, a veces algún préstamo en dólares para financiar la importación, obviamente dependiendo la tasa, y esto me conviene porque yo me endeudo en dólares, pero traigo dólares.

Hoy por hoy tengo carpetas presentada en 5 bancos y no queremos más.

En todos los bancos me piden reciprocidad y que realice el pago de salarios a través de ellos y la verdad con todos no se puede cumplir.

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento más utilizado por la empresa?

Las fuentes más utilizadas por nosotros serian, anticipo de clientes, tengo un cliente que me dijo te doy x plata, pero vos me congelas el valor de la mercadería y yo voy sacando a medida que voy necesitando.

Proveedores, como te comentaba en la pregunta anterior, descuento de cheque y préstamos.

¿Cuáles son los métodos que utilizan para financiar capital de trabajo?

Para financiar capital de trabajo usamos, crédito de mis proveedores, descuento de cheques para congelar el valor de la mercadería y poco y nada el giro en descubierto, la verdad la tasa del descubierto es elevada y tratamos de ser muy prolijos en estos temas

¿Cuáles son los métodos que utilizan para financiar activos fijos?

La verdad para activos fijos, utilizamos en primer lugar la reinversión, más allá que gran parte la usamos para comprar mercadería, por ese lado la reinvertimos.

Después créditos de mis proveedores, algún crédito bancario con garantía a más de un año, lo mismo que a corto plazo.

¿Cómo considera el acceso al crédito? ¿Resulta accesible o no? ¿Por qué?

Hoy por hoy me resulta accesible, pero yo no sé si el negocio hoy tuviera la estructura de hace 20, 30 años, la respuesta seguiría siendo la misma, con una carpeta flaquita y con poca facturación. Si bien, nos dieron algunas facilidades en su momento, para nada se compara con la situación actual.

Quizás hoy me prestarían, pero ya el monto sería otro, seguramente muy por debajo al que nos pueden otorgar el día de hoy.

Te diría que a medida que más crece el negocio, más fácil es el acceso al crédito, me parece que eso es así.

Al momento de elegir un método de financiación, que característica tiene en cuenta?

En su mayoría lo que se mira es plazo y tasa y para que se va a utilizar ese dinero.

Nuestra mayor fuente de ahorro es la mercadería, como nuestra mercadería esta expresada en dólares a valor oficial, entonces tratamos de reinvertir en mercadería y al tener la plata en la estantería te queda poca plata liquida para decir, tengo x monto de plata lo invierto acá.

Al tener la plata en la estantería, eso nos significa tener dólares en la mercadería y ante cualquier variación estar cubiertos. Hoy el dólar está en \$ 80, mañana aumenta a \$90 y yo

tengo mercadería a \$90. Por eso muchas veces usamos el crédito para financiarnos porque sabemos que hoy lo podemos hacer porque estamos cubiertos.

Pero esto no era así al comienzo, hoy por hoy le llevas al banco una carpeta del negocio con la facturación mensual y anual y listo.

El contexto macroeconómico siempre lo tenes presente también lo mismo que la facilidad y rapidez de hacerte de los fondos.

¿Cuáles son los principales problemas para acceder al crédito?

Los problemas para acceder al crédito, en primer lugar, la tasa de interés, a veces es imposible trasladar ese costo al precio de la mercadería y por otro lado las garantías que te piden, sobre todo garantía real.

Hoy el circo es grande y podemos ofrecer distintas garantías, pero al principio como te comentaba que todo era a fuerza de pulmón y no había nada para ofrecer en garantía es imposible.

Otro problema que te puedo mencionar es información contable incompleta, al principio se hacía difícil todo.

¿Algún proyecto no se llevó a cabo ante la falta de crédito bancario?

Totalmente, a veces muchos proyectos no se llevaron a cabo porque no se podía tomar un préstamo.

Me acuerdo el caso para abrir una nueva línea de productos para ofrecer al principio en donde se iba a tomar un chico para que desarrolle el tema, que no lo pudimos hacer porque no nos otorgaron el préstamo o el monto que nos ofrecían estaba muy por debajo del que necesitábamos.

¿Analizando el contexto actual, tuvieron que cerrar durante la pandemia o fueron considerados esenciales?

Cerramos al principio, porque no éramos considerados esenciales, estuvimos como 20 días parados mientras los gastos, impuestos seguían corriendo.

¿Según su rubro, la pandemia lo perjudico o lo beneficio? ¿Por qué?

Yo creo que nos benefició, porque esto no deja de ser un rubro esencial.

Vos podes evitar comprar un sweater, pero vos rompes la maza delantera de un auto que lo necesitas para laburar y tenes que cambiarlo, no te queda otra.

Con el tema de la pandemia, creo yo, que la gente al no poder salir y no poder gastar en otra cosa, bueno comenzó arreglar el auto. No puedo gastar la plata en irme a cenar, en ir de vacaciones, arreglo el auto.

Yo te diría que la pandemia nos benefició, esta visto en la facturación, ya sea por mérito propio o por inflación, pero se nota. Imagínate que tuvimos que tomar más personal.

Y lo otro que nos beneficio fue la venta electrónica, ya que nosotros vendíamos fuera del horario permitido por la plataforma online y cuando estábamos abiertos , preparábamos los pedidos que nos habían llegado el día anterior.

Tuvieron que solicitar algún plan implementado por el gobierno durante la pandemia?

Si, sobre todo cuando estuvimos parados durante 20 días aproximadamente

¿Cuál?

El ATP

Además del ATP, ¿Qué otro beneficio utilizó?

El otro beneficio que utilizamos fue el de poder postergar el pago de cargas sociales.

Anexo IV: Entrevista Ardent SRL.

Cómo se llama la empresa, cuántos empleados tienen?

La empresa se llama Ardent

¿Qué personería jurídica tienen? ¿Cambio con los años?

La personería jurídica es SRL y fue así desde sus inicios.

¿Posee el certificado Pyme?

Si, posee certificado Pyme, por los beneficios que otorga tenerlo.

Siendo una empresa familiar ¿qué generación administra actualmente la empresa?

Actualmente estoy yo y mi padre, pero mi viejo no está en las actividades cotidianas de la empresa.

¿Qué nivel de estudio tiene el responsable del área de finanzas?

El responsable de finanzas soy yo, y soy Licenciado en economía

¿Cuál es la historia de la empresa, cómo surge?

La empresa tiene unos 10 años, la funda una familia Inglesa, que emigro a Argentina, yo fui el primer empleado de la empresa. Cinco años más tarde, decidimos con mi viejo comprar la empresa y hacernos cargo, ya que ellos, los dueños deciden venderla y abocarse a otra actividad, como es la colocación de vigas de seguridad en altura.

La empresa estuvo siempre en el área industrial, distribuye elementos de seguridad de forma mayorista.

En un primer momento éramos 5 empleados cuando arrancamos y después también ingresa mi hermana a trabajar.

¿Cuál fue la evolución de la empresa con el correr de los años?

El primer año, fue muy complicado. Se pagaba una elevada cuota que me lo había financiado los ingleses. Los plazos de cambio de titularidad son bastantes largos, si vos no tenes propiedades a nombre de la empresa o de los socios nadie te presta plata, ningún banco o volúmenes razonables si vos no cumplís con esa condición. Por lo cual en el momento de transición la empresa no tenía garantes, además no es lógico que la persona que estaba vendiendo la propiedad sea el garante, por lo cual financieramente era nulo, fue un año muy difícil, el volumen de facturación era bajo, lo cual era todo muy complicado.

La financiación era emitir cheque a plazos, mucha negociación. La única financiación era vender cheques al banco, con eso pagábamos los cheques del día. Tenía las tarjetas de crédito a full y vivía pagando el mínimo.

Alguna vez tomábamos plata de alguna financiera, si bien la tasa era cara, no nos quedaba otra. Nos pedían un pagare y nada más. Nunca nos prestaron mucho, en relación a nuestra facturación. La gran presión de la empresa era pagar la cuota de los ingleses, además la empresa se compró sin stock, por lo cual hasta en eso teníamos problema.

Así estuvimos 2 años todos los días a cubrir los bancos.

Hasta que la empresa no estuvo 100% constituida ningún banco nos ofrecía nada y todo esto duro un año aproximadamente así que durante ese año, se hacía muy cuesta arriba.

El primer año no crecimos nada, ya el segundo año comenzamos a crecer.

En el segundo año, cancelo la deuda de la empresa vendiendo una casa y a partir de ese momento el crecimiento comenzó a ser exponencial. Antes era todo el día vivir tapando agujeros.

A los meses necesitaba contar con un deposito propio, porque pagábamos mucho alquiler por lo cual la idea era hipotecar el deposito, pero no lo pudimos hacer, porque nos faltaba un documento, teníamos pero una copia certificada pero necesitábamos el papel original.

Al final terminamos sacando un préstamo, pero sin hipoteca y luego nos mudamos.

Al comprar el deposito vivíamos al límite pero la verdad hoy al ver los resultados fue el mejor negocio que hicimos, que de por sí, está por debajo de lo que pagábamos de alquiler.

Al mudarnos, se hizo todo más fácil, ya teníamos más inventario, me financiaba con todo lo que podía, pero siempre buscando aumentar el inventario y financiación a corto plazo.

Hasta que llegamos a la actualidad donde estamos mucho más tranquilos financieramente.

¿Qué problemas enfrentaron durante estos años transcurridos y que problemas considera Ud. que presentan las pymes?

Hablando de financiamiento, si vos no tenes inmueble, estas complicado. Siempre te piden garantía real, no te piden una hipoteca, pero si una manifestación de bienes.

Nuestra calificación cambio, cuando tuvimos el depósito cuando el depósito estuvo a nuestro nombre.

Otro tema es la cantidad de regulaciones que hay, cada vez el estado te pide más.

La cantidad de impuestos, mucha carga tributaria, más allá que eso se termina trasladando a precios.

Terminas pagando muchas veces un producto mucho más caro que en otros países, porque uno termina trasladando todo.

¿Qué fuentes de financiamiento conoce?

Descubierto en cuenta, venta de cheques, anticipo de clientes, proveedores, préstamos, etc

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento más utilizado por la empresa?

Las fuentes de financiamiento que más utiliza la empresa, depende principalmente para qué, pero te diría que utilizamos todas las que te he mencionado.

¿Cuáles son los métodos que utilizan para financiar capital de trabajo?

Para capital de trabajo, utilizamos crédito de proveedores, viendo los plazos y los descuentos que nos aplican por pronto pago, descuento de documentos en bancos sobre todo cuando por hacer alguna compra en efectivo el descuento es importante y de alguna manera se compensa con el interés aplicado.

Descuento en financieras, sobre todo porque hemos quedado con muy buena relación comercial con alguna de ellas sobre todo porque como te comentaba al principio eran las únicas que nos financiaban.

Y después te podría decir el giro en descubierto en las cuentas corrientes que tenemos.

¿Cuáles son los métodos que utilizan para financiar activos fijos?

Para financiar activos fijos al principio se utilizaba principalmente la financiación que nos podían dar nuestros proveedores.

Y actualmente lo que más utilizamos es el crédito de los bancos, te repito hoy al tener un depósito propio el acceso al crédito se hace más accesible que al principio y la reinversión de las utilidades.

¿Cómo considera el acceso al crédito? ¿Resulta accesible o no? ¿Por qué?

Depende del momento de la empresa que me preguntes, si me preguntas al principio te diría imposible, nadie nos prestaba nada sin garantía real, todo eran trabas. Te pueden prestar, pero que monto? Ya con documentación más completa y otra facturación, el único banco que nos prestaba un monto muy mínimo era el Banco Provincia.

Y después porque para poder hacer una sesión de cuotas el trámite demora un año aproximadamente, entonces había trabas de todos lados.

Hoy, que la empresa tiene otra facturación y otra estructura la cosa es más fácil, pero al principio no fue así.

Después la información que tiene el banco es obsoleto, por ejemplo en nuestro caso que este año crecimos de forma exponencial, aun nos siguen prestando en función de ese balance cuando en realidad nos podrían prestar mucho más.

Al momento de elegir un método de financiación, ¿ que característica tiene en cuenta?

Una de las cosas que se mira obviamente es la tasa, pero siempre uno cuando va a endeudarse tiene que preguntarse es ¿para qué?. El para qué es él te determina que fuente utilizar.

Por otro lado la rapidez de hacerte de los fondos, por ejemplo por una cuestión coyuntural del coronavirus, el alcohol en gel muchos proveedores te vendían pero siempre y cuando vos le des la plata ya. Después el plazo que vas a estar endeudado. También podría mencionar que uno tenga en cuenta el poder contar con los fondos para pagarlo

¿Cuáles son los principales problemas para acceder al crédito?

Tramites complejos por ejemplo, piensa que al principio por falta de documentación nadie nos otorgaba nada.

Por otro lado las elevadas tasas, a veces es imposible tomar un crédito para financiarte por las elevadas tasas.

Como te fui comentando anteriormente también la necesidad de contar con garantías para poder acceder a un préstamo razonable.

¿Algún proyecto no se llevó acabo ante la falta de crédito bancario?

Sin lugar a dudas, al principio sobre todo.

Recién la empresa creció y tomo más personal cuando el acceso al crédito se tornó más fácil. En él mientras tanto, era aguantar.

¿Analizando el contexto actual, tuvieron que cerrar durante la pandemia o fueron considerados esenciales?

Nosotros fuimos considerados esenciales de entrada, piensa que para abrir los negocios tenían que cumplir con los protocolos y nosotros vendemos los insumos necesarios para hacerlo.

¿Según su rubro, la pandemia lo perjudico o lo beneficio? ¿Por qué?

Nosotros, por el rubro del negocio nos beneficiamos, eso se puede ver en la facturación que crecimos de considerable manera.

Tuvieron que solicitar algún plan implementado por el gobierno durante la pandemia?

No, nosotros no tuvimos que solicitar ningún plan afortunadamente.

¿Cuál?-----

Además del ATP, ¿Qué otro beneficio utilizó?-----

Anexo V: documento de consentimiento informado.

Consentimiento informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por, Juan Francisco Martínez de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es financiamiento de las pymes.

Si tú accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 60 minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento Durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

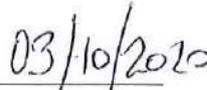
Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Juan Francisco Martínez. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es financiamiento de las pymes.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 60 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a Juan Francisco Martínez.

 Nombre del participante:	 Firma del participante:	 Fecha:
---	--	---