

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento para pymes en contextos de inestabilidad

“Financing for SMEs in contexts of instability”

Autor: Luciana Maria de los Ángeles Roch

Legajo: VCPB34809

DNI 28.227.882

Director de TFG: Nicolas Salvia

2020

Resumen

Este trabajo, presenta el desarrollo sobre los diferentes y más utilizados métodos de financiación por las pequeñas y medianas empresas (pymes) familiares, en tiempos de crisis. Se establecen características esenciales para comprender las alternativas de financiamiento y su acceso. A continuación, se planteó analizar la estructura de financiamiento, líneas de crédito más convenientes y aquellas que mejor se adapten. Se hizo un recorrido sobre los momentos específicos en que las empresas destacan la necesidad de crédito, en las principales etapas, sus alcances y límites. La investigación, tiene características de tipo descriptiva-explicativa, de enfoque cualitativo, investigación no experimental, con diseño longitudinal. Se realizaron, entrevistas a cinco propietarios de pymes con sede social en la Ciudad de Buenos Aires, describiendo cómo impacto el crédito y sus alcances en la historia de la empresa. En su mayoría, los propietarios no contaban con el conocimiento de los distintos métodos de financiamiento, la incertidumbre en los métodos, las referencias escasas sobre las prestadoras y las altas tasas y costos que dejan en riesgo el acceso al financiamiento. Por último, la importancia de implementar herramientas adecuadas que beneficien al crecimiento.

Palabras claves: Pymes, financiamiento, acceso, inestabilidad.

Abstract

This work presents the development of the different and most widely used financing methods by small and medium-sized family businesses (SMEs) in times of crisis. Essential characteristics are established to understand financing alternatives and their access. Next, it was proposed to analyze the financing structure, the most convenient lines of credit and those that are best adapted. A tour was made of the specific moments in which companies highlight the need for credit, in the main stages, its scope and limits. The research has descriptive-explanatory characteristics, qualitative approach, non-experimental research, with longitudinal design. Interviews were conducted with five owners of SMEs with headquarters in the City of Buenos Aires, describing the impact of credit and its scope on the history of the company. For the most part, the owners did not have the knowledge of the different financing methods, the uncertainty in the methods, the scarce references on the lenders and the high rates and costs that leave access to financing at risk. Finally, the importance of implementing adequate tools that benefit growth.

Keywords: SMEs, financing, access, instability.

Índice

Resumen

Abstract

Introducción.....	1
Métodos.....	15
<i>Diseño.....</i>	<i>15</i>
<i>Participantes.....</i>	<i>17</i>
<i>Instrumentos.....</i>	<i>17</i>
<i>Análisis de datos.....</i>	<i>18</i>
Resultados.....	19
Discusión.....	24
Referencias.....	34
Anexos.....	37
<i>Anexo 1: Consentimiento.....</i>	<i>37</i>
<i>Anexo 2: Formato de entrevista.....</i>	<i>39</i>

Introducción

Toda empresa en marcha, necesita capital para desarrollarse en el transcurso del tiempo, ya sea, para crecimiento o sostenimiento de la estructura, esto puede darse por capital propio o financiado. Según el Ministerio de Producción (2020), Argentina, cuenta con más de 1.000.000 Pyme, aunque solo el 50% se encuentran registradas que representan el 99.6% del total de unidades económicas y aportan casi el 70% del empleo, el 50% de las ventas y más del 30% del valor agregado. Estas, pertenecen casi en forma equilibrada, a los siguientes rubros: industria, agricultura, comercio, servicios, construcción y en menor medida a la minería.

La dispersa ubicación geográfica de las mismas, a lo largo de toda la república Argentina, en los distintos rubros, permiten una más equilibrada de la producción y del uso de recursos y de la riqueza que generan; tienen una flexibilidad que les permite adaptarse a los cambios tecnológicos y económicos y en muchos casos detectar nuevos procesos, productos y mercados. Sobre todo, poseen una capacidad dinámica y una gran potencialidad de crecimiento (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020).

Durante al año 2020, a raíz de la declaración de pandemia, efectuada por la Organización Mundial de la Salud, se han tomado medidas sanitarias para detener el COVID-19 (Ministerio de Salud, 2020), por lo que Estado Nacional, se vio obligado, por medio del decreto 297/2020, a establecer el aislamiento social, preventivo y obligatorio para todas las personas que habiten o se encuentren en el país, las que deberían abstenerse de concurrir a sus lugares de trabajo y no podrían desplazarse por rutas, vías y espacios públicos, todo ello con el fin de prevenir la circulación y el contagio del virus COVID-19. Esta medida, fue prorrogada en sucesivas oportunidades.

Sin pasar desapercibido, el año 2019, arrojó una devaluación del 59% en la cotización oficial de la moneda estadounidense. Esta inestabilidad cambiaria, impactó directamente en los índices de inflación, siendo el Índice de Precios al Consumidor para este año del 53,83%, la inflación más alta en los últimos 28 años (Banco Central de la República Argentina, 2019).

El cambio de signo político, expresado en las paso en agosto 2019, profundizaron las falencias del sistema económico argentino y provocó en el mercado cambiario una devaluación del peso y la imposición de un control de cambios, en los mercados financieros un derrumbe en los precios de los activos, en las cuentas públicas, una pérdida del acceso al crédito del gobierno, con un nivel de riesgo país que se ubica por encima de los 2.000 puntos básicos y un re perfilamiento unilateral de las Letras del Tesoro Nacional (IAEF, 2020).

En este contexto, la reestructuración de la deuda con privados y con el FMI, es crucial para la economía argentina, tanto por el objetivo de evitar un nuevo default, como para reducir el peso del pago de los intereses sobre el presupuesto nacional y lograr el repago del capital con un cronograma de vencimientos sostenible, permitiendo al sector privado, gobiernos provinciales y municipales y en algún momento al estado nacional el ingreso y la renovación de la financiación por parte de los mercados internacionales. Es indispensable, sostener las pymes y las fuentes laborales, por eso las fuentes de financiamiento cobran un recurso indispensable, en primer lugar, para poder mantener la estructura y actividad económica , y posteriormente, para apostar a un despertar económico pos al contexto actual, es por eso que se tomaron diferentes medidas de asistencia a Pymes de protección (Ministerio de Producción, 2020).

Los últimos años con gran volatilidad macroeconómica y falta de protección de los derechos de los ahorristas, el crédito bancario en Argentina se ha contraído. La falta profunda crediticia, no es dada únicamente la escasez de ahorro bajo la modalidad de depósitos bancarios sino que por la estructura de activos a los cuales se aplica la capacidad prestable del sistema bancario. Los bancos, en Argentina, no encuentran suficientemente atractiva la actividad de préstamo al sector y/o que la demanda de crédito es exigua en relación a la captación de recursos. Por lo tanto, resulta que la transformación de ahorro en crédito privado, sea la principal función social que justifica la existencia de los bancos, absorbe apenas la tercera parte de los recursos intermediados. Otra medida, que refuerza el juicio anterior es la proporción del gasto privado que se financia con nuevo crédito bancario en mínima medida con créditos bancarios y casi en su totalidad con financiación propia. (Bebczuk, 2010).

El Estado, fundamenta su intervención, en la existencia de falla de los mercados financieros con fundamentos, basados en la información asimétrica. Sería semejante a un bien público, si la información sería manejada en un contexto de competencia perfecta, porque no regiría el principio consumo rival ni el principio de exclusión. Los mercados financieros, ofrecen poca información en relación a los oferentes de fondos, por lo que no se es capaz de identificar los buenos y malos prestatarios. Quienes toman la deuda, saben mejor que cualquier prestamista las potencialidades de su proyecto o de su negocio, y cuáles son los riesgos y la rentabilidad asociados. El oferente de financiación, pide una tasa de interés que refleje un riesgo medio, quedando afuera los proyectos de riesgo bajo por dado que el costo de su financiación es demasiado alto para el bajo rendimiento (Corzo, Guercio, Vigier y Orazi, 2020).

No solo en Argentina, se encuentran factores de dificultades de financiación de las Pymes, sino que también en toda Latinoamérica, hay una gran evidencia sobre las restricciones de crédito mayores que sufren las Pymes principalmente sobre las grandes empresas, así sea en países desarrollados como en vías de desarrollo (De la Rocha Vázquez y De la Mata, 2011).

Se considera, que las empresas pequeñas, corren más riesgos y las entidades financieras suelen carecer de información suficiente para valorar el riesgo real. El acceso a la información externa, se basa en la confianza de entender la capacidad de pagos futuros, por lo tanto, se relaciona directamente al conocimiento en sí del proyecto y su análisis. De hecho, el principal argumento para explicar la restricción de crédito en las Pymes por parte de las instituciones financieras, es la falta de información para analizar su solvencia (Beck *et al*, 2005).

Tomado de referencia el escenario peruano, el acceso y la relevancia del financiamiento, caracteriza las regiones de uso de financiamiento por contar con empresas pequeñas y medianas que suelen estar en una primera etapa como persona natural en el ámbito legal, poniendo restricciones cuando se solicita un financiamiento, la demanda de servicios financieros, muchas veces se trata de unipersonales y no de empresas constituidas para regímenes legales correspondientes. Además, esta informalidad perjudica al crecimiento de las pymes y su permanencia en el mercado, lo cual se podría deber a

situaciones de heterogeneidad que implica el autoempleo. Teniendo en cuenta, la cantidad de empresas pymes formales latinoamericanas, revelan la existencia de cómo la brecha en indicadores de acceso financiero e informalidad afectan la economía de Perú, Chile, Argentina, Colombia y Uruguay al ser países, en su mayoría, teniendo altos índices de informalidad y restricciones financieras. Esto, provoca que se tengan ingresos menores en comparación a otras economías como las asiáticas. Por otra parte, las limitaciones financieras y económicas provocan la cancelación de proyectos o mejoras en productividad laboral. Estas limitaciones son mucho más críticas, bajo la estructura ineficaz en instituciones y clima de inversión presente en los países de América Latina. Por lo tanto, las empresas postergan sus proyectos o en sus extremos quiebran por falta de crédito y nace en contraposición el sector informal para abastecer esta necesidad (Flores Nuñez, 2020).

El contexto de pymes, observando al área financiera, su problema de recursos se origina por las mismas características del mercado en sí; pero también queda expuesta como explicación a esta limitación la falta de gestión empresarial y de procesos sistémicos internos que faciliten información confiable para la obtención de nuevos capitales (Zevallos, 2007).

En el caso de América Latina, las dificultades de las pymes para acceder al crédito se concentran principalmente en la segmentación de los mercados de crédito con una discriminación negativa hacia éstas y que se manifiesta en todas las economías de la región. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciación para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. Sin embargo, se advierten diferencias entre los países en cuanto a la magnitud del problema y a las causas que entorpecen (Ferraro & Goldstein, 2011).

El Banco Mundial destaca la relevancia que tiene el acceso a la financiación y a los servicios del sistema financiero, en el desempeño de las empresas, al señalar que facilita la puesta en marcha de pequeñas firmas, el crecimiento y aprovechamiento de oportunidades de inversión, el desarrollo e innovación en nuevos productos, así como la elección de

estructuras organizativas más eficientes y carteras de activos más adecuadas (The World Bank, 2008).

En lo habitual, los bancos no tienen suficiente información para evaluar el riesgo, aunque así tenga gran relación el banco con la empresa desde hace tiempo. Las Pymes, no suelen presentar garantías suficientes, motivo por el cual son calificadas de alto riesgo. Este motivo, es tan evidente que las empresas se auto limitan y no piden financiamiento porque se auto consideran rechazadas (Zambaldi *et al.*, 2009).

Los problemas de las pymes, tienen importancia para disponer de financiamiento que se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en casi todos los países y desde hace tiempo. Razonar el crédito, puede incomodar los procesos de inversión para aumentar la capacidad productiva o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas. Además, el escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento para start-up reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con un mayor número de firmas dinámicas en la economía. El segmento financiero y la perspectiva negativa hacia las pequeñas y medianas empresas, son aspectos que prevalecen, en alguna medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes (Ferraro, 2011).

El límite, en el uso de los recursos propios y la accesibilidad al crédito, ocasionan que algunos empresarios se vean condenados a recurrir a fuentes inapropiadas de financiación para poder apalancar sus empresas en su etapa inicial, endeudándose con prestamistas informales que ofrecen créditos a muy corto plazo y elevadas tasas de interés. Cuando esto sucede, las empresas inician sus operaciones con una estructura financiera inadecuada, la cual, en caso de que no haya una respuesta favorable por parte de los compradores en el corto plazo, aumentará su riesgo de quiebra y acelerará su salida del mercado formal (González, 2019).

La situación de los emprendedores, se ha enfocado en buscar líneas especiales de crédito o incentivar fondos de capital privado (Montañez, 2018), sin embargo, las soluciones de fondo hasta ahora están tomando fuerza en el ámbito mundial, la Educación Financiera, por ejemplo, se ha desarrollado desde la promoción de instituciones multilaterales que ha promovido prácticas de Educación Financiera con los gobiernos para la educación a temprana edad, adoptando el proyecto de recomendaciones en los principios y las buenas prácticas de la Educación Financiera y su sensibilización (OECD, 2017). El término de Educación Financiera como tal, fue propuesto y defendido por *JumpStar Coalition* en un estudio que realizaron en 1997 donde la definían como la “capacidad de usar el conocimiento y las habilidades para administrar los recursos financieros de una manera efectiva para la seguridad financiera de por vida” (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013, p. 349.).

El nivel de acceso a la financiación se determinará a través de la composición de las fuentes de financiación que conforman el balance general, es decir, la ponderación estimada de los pasivos corrientes, de largo plazo y de recursos patrimoniales, elementos que en la disciplina financiera constituyen la estructura financiera y de capital de la empresa (Sinisterra, Polanco & Henao, 2005; Legis, 2011).

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que éstas, le permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Se clasifican en financiamiento propio y financiamiento de terceros. El financiamiento propio, proviene de la propia empresa, de los resultados que genera la misma y son:

- Aportaciones de capital: son cantidades entregadas por los socios con el objeto de crear la empresa.
- Autofinanciación: procede de los recursos generados por la empresa e incluyen: reservas, amortizaciones, provisiones y venta de activos. Las reservas, son los beneficios que la empresa produce y no son distribuidos a los socios. Las amortizaciones, son fondos acumulados en el tiempo por la empresa y que son utilizados para reponer elementos del inmovilizado tras concluir su periodo de utilidades en el proceso productivo. Las provisiones, son aquellos fondos que se acumulan para afrontar las

disminuciones del valor de diferentes elementos del patrimonio cuando se producen causas reversibles o no definitivas. Por último, la venta de activos, que está integrado por bienes y derechos que pueden estar vinculados con la actividad que desarrollan o tener el carácter de inversión sin vinculación empresarial (Moreno Vega et al, 2017).

En Argentina, las Pymes enfrentan una diversidad de desafíos, que determinan su competitividad, como infraestructura, logística, acceso a recursos humanos, financiamiento, educación, ciencia y tecnología. Es importante, conocer el comportamiento inversor e identificar los factores asociados a las decisiones de inversión y financiamiento de las Pymes industriales. Se considera que la principal fuente de financiamiento, consiste estructuralmente, en recursos propios de las empresas, por incertidumbre y volatilidad del contexto (Couselo, Williams, Pendón y Cibeira, 2018).

La fuente de financiamiento de las Pymes suele ser, en su mayoría, la autofinanciación a través de aportes de socios. Esta financiación es más cara, en primer lugar, por el coste de oportunidad, es decir, los accionistas exigen una rentabilidad superior al tipo de interés bancario debido a que quieren, lógicamente, obtener una rentabilidad superior a la que conseguirían por su dinero en otro producto financiero. En segundo lugar, el accionista asume un riesgo superior por invertir su dinero en una empresa, que si lo invierte en un producto financiero conservador (Couselo, *et al* 2018).

En muchos casos, se puede decir que las pymes han nacido como medio de autoempleo y han llegado a crecer a niveles que les permiten tener la participación e importancia en la economía. Pero estas pymes nacen en su mayoría nace así y comienzan siendo financiadas casi en su totalidad con recursos de sus fundadores. En el desarrollo de su actividad económica adquieren pasivos con proveedores, generalmente de muy corto plazo y otras fuentes de financiación informales que resultan más costosas que las que ofrecen las entidades del sector financiero (Asobancaria, 2012).

Siguiendo con la misma lógica que los autores anteriores, el Observatorio Pyme (2017), considera que en Argentina, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes, son los recursos propios. Esta tendencia, se puede visualizar en el siguiente gráfico, que muestra cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el periodo 2007

– 2016:

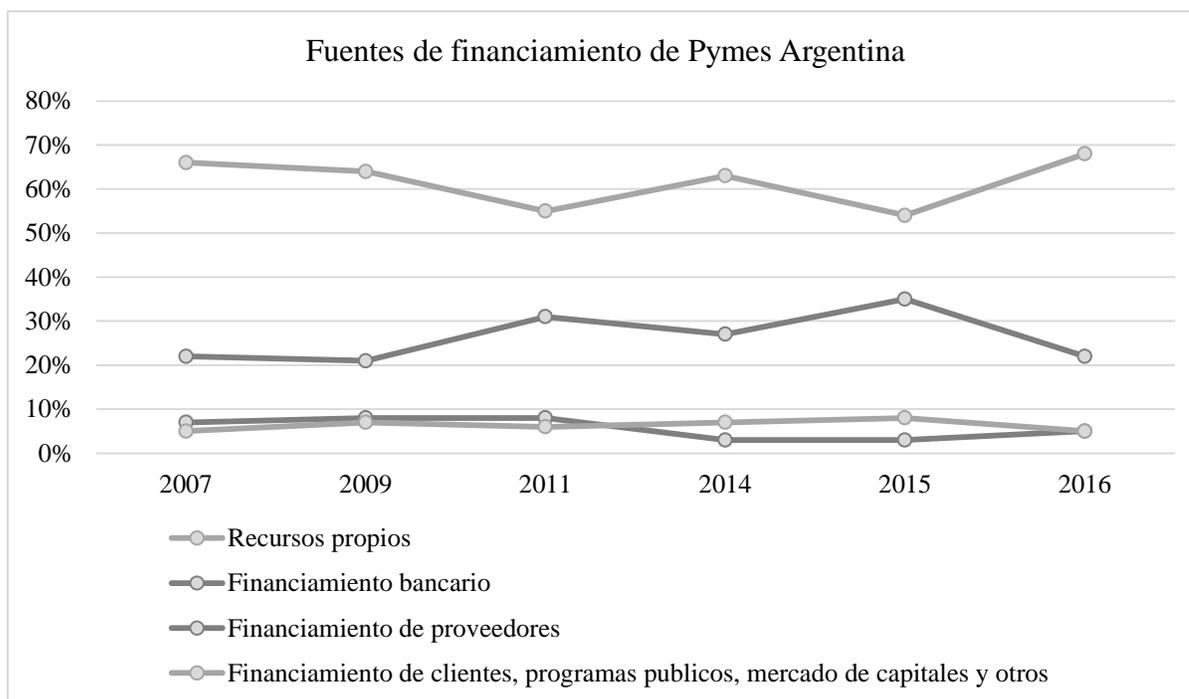


Grafico 1. Fuentes de financiamiento de Pymes Argentina. Elaboración propia (2020) en base a Observatorio Pyme (2017).

A partir de estos datos, se observa, que la segunda fuente más utilizada es el financiamiento bancario, ya sea público o privado. La obtención de fondos, para inversión, a través de programas públicos es poco significativa en comparación con los estándares europeos que giran en torno del 12% del total, mientras que el financiamiento de proveedores constituye la tercer fuente (Observatorio Pyme, 2017). Esto, se vincula, con la segunda fuente de financiamiento, que es el financiamiento de terceros, que está formada por los recursos que provienen del exterior de la empresa. Según Porto (2011), las distintas alternativas de financiación, se pueden agrupar, según el ámbito que se origina o desarrolla la operatoria, siendo las mismas:

- Comerciales
 - Cheque de pago diferido: es una orden de pago, librada a fecha determinada posterior a la de su libramiento, no superior a los 360 días, contra una entidad autorizada, en la cual, el librador a la fecha de vencimiento, debe tener fondos suficientes a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en descubierto.

- Créditos de proveedores en Cuenta corriente: puede instrumentarse en cuenta corriente a sola firma, o con documentos respaldatorios como factura de crédito, cheques diferidos, pagares, etc. Es un crédito de corto plazo, de 30,60 y 90 días de la fecha de facturación. Las tasas de interés oscilan entre el 1% y 5% mensual, según rubros, tipos de empresa y plazos.

- Pagaré: es un título de crédito por el cual una persona (librador), promete incondicionalmente pagar cierta suma de dinero a otra (tomador o beneficiario), según el lugar y plazo indicado en el texto. No hay orden contra un tercero, como en el cheque o letra de cambio.

- Tarjeta de crédito: puede usarse como modalidad de pago, como compra con tarjeta en un solo pago, donde la diferencia entre la fecha de compra y pago efectivo, es de pocos días, o como instrumento de crédito, cuando se adquieren bienes o servicios en varias cuotas.

- Entidades financieras

- Adelanto transitorio en cuenta corriente: son los créditos sin plazo ni límites determinados con anticipación, o bien fijados en forma interna por la entidad, que solo se utiliza ocasionalmente, y cuya cancelación, se efectúa en periodos breves, nunca superiores a 30 días corridos. Tiene un costo de entre el 20 y el 40% mensual.

- Créditos con garantías reales, ya sean hipotecarias o prendarios. Los primeros, son préstamos tomados por personas físicas o jurídicas, que ofrecen como garantía real, una hipoteca sobre inmuebles. Los créditos prendarios, son préstamos tomados por personas físicas o jurídicas, que ofrecen como garantía real, una prenda sobre bienes muebles.

- Descubierto en cuenta corriente: se da, cuando el valor de los cheques emitidos excede el monto de giro autorizado, quedando a criterio del banco, el pago o rechazo de los mismos. El costo del sobregiro no autorizado, es una de las alternativas de financiación más caras, ya que en muchas entidades la tasa aplicada es superior al 70% anual.

- Descuento de documentos: son aquellos, que obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este, a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado.

- Factoring: hay contrato de factoring cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos. El Factoring para Pymes, constituye una herramienta orientada a mejorar la posición financiera de la empresa como consecuencia del ingreso de fondos, que le permitirá financiar capital de trabajo e insumos con vencimientos acordes a su ciclo productivo, constituyéndose como una herramienta de liquidez que bajo la situación económica de Argentina, representa una excelente salida para poder financiarlas, brindándoles oportunidades de crecimiento al direccionar los recursos. De esta manera, se considera, que permite la obtención de fondos, rápidamente, con un bajo nivel de riesgo, parecido a los costos de financiación de los capitales semilla, siendo entonces, una alternativa atractiva cuando hay dificultades de encontrar otra fuente de recursos, de esta manera, esta herramienta, aparece como una forma mucho más “institucionalizada” con la participación de entidades financieras y otras sociedades, creadas específicamente para fomentar el desarrollo de las Pymes (Pastrana Triana, 2015).

- Leasing financiero: en el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio. Para las pequeñas y medianas empresas, se considera una herramienta con una gran ventaja, ya que, permite adquirir activos fijos, es decir, bienes que la empresa necesita, sin compromiso de capital inicial, ya sea por falta de liquidez o uso alternativo del capital con mayor beneficio. De esta manera, se puede destinar los recursos que hubiera destinado a la adquisición de equipos y maquinarias, para el desarrollo de otras actividades, lo que permite, no solo la diversificación, sino el uso racional de los fondos líquidos de la empresa (Arenillas, 2017).

- Préstamos personales: contrato firmado con una persona física o jurídica, la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.

- Mercado de capitales
 - Descuento de cheque de pago diferido: es un sistema, de descuento de cheques, en el mercado de capitales, por el cual quien tiene cheques a cobrar en un futuro (por un plazo máximo de 360 días) puede adelantar su cobro vendiéndolos en el mercado, mientras que quien posee fondos líquidos puede comprar estos cheques a cambio de atractivas tasas de interés futuras.
 - Descuento de facturas electrónicas: establece que las pequeñas y medianas empresas podrán descontar las facturas electrónicas emitidas no solo en el mercado de capitales sino también en otras plataformas electrónicas de negociación, con una mejora notable en las tasas de financiación ofrecidas. Mediante su uso, las Pymes alcanzadas por esta normativa podrán realizar las transacciones con reconocimiento biométrico, sin la necesidad de firmar contratos ni presentar documentación en papel. A través de la app, no se requiere presentar balances ni información financiera, ya que envía alertas a las Pymes cuando las facturas están aprobadas y en condiciones de ser descontadas. Además, les posibilita acceder a las mejores tasas del mercado, muy inferiores a las tasas bancarias a las que acceden las mismas.

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

Por otro lado, Couselo *et al* (2018), realizaron un estudio sobre la estructura de financiamiento de pymes industriales argentinas durante el periodo 2018, arribando a la conclusión que, de los créditos bancarios, que más utilizan las Pymes, como ser descubiertos en cuenta corriente, el 35% de las Pymes solicitó uno y le fue otorgado, un 62% de las Pymes no solicitan este tipo de financiamiento y a solo un 2 % no le fue otorgado. El leasing, que es una herramienta que facilita la inversión, las Pymes en un 88% no lo han solicitado, solo un 11% lo solicitó y le fue aprobado y en 1% solicitó y no le fue aprobado. Respecto a otro tipo de créditos bancarios un 67% de las Pymes no solicitó, un

27% ha solicitado algún otro crédito y le fue otorgado y un 6% ha solicitado, pero no ha sido otorgado.

En cambio, en el año 2019, la utilización del leasing en Argentina, fue un 47% menor respecto de 2015. Si se toman precios constantes con base a diciembre de 2019, el año pasado el monto total de carteras fue de \$31.265 millones contra \$58.855 millones de 2015. De hecho, en 2019 hubo una caída nominal, pese a que la inflación fue la mayor en casi tres décadas: en 2018 el saldo había sido de \$32.057 millones. Se considera, que es el instrumento más adecuado en Argentina, ya que está directamente vinculado al capital de trabajo. La clave es difundir y socializar el conocimiento: la gente tiene que saber que los beneficios impositivos alcanzan el 5% de la tasa, que financia el IVA y que genera una amortización acelerada del bien. Se observó, que la familia de bienes que más movimiento generó en 2019, fue transporte y logística (30%), seguido por tecnología (17%), equipos industriales (15%), automóviles (15%) y maquinarias de construcción (11%) (Álvarez, 2020).

Las Pymes, no han considerado estos tipos de herramientas financieras, ofrecidas por las entidades bancarias, ya sea por no considerarlas necesarias, por sus elevadas tasas de interés, porque la empresa considera que no cumplen con las condiciones para acceder a los préstamos o porque el banco les ofrece un monto menor al que necesitan. El 56 % de las Pymes, no consideran necesario acceder a un financiamiento bancario, motivado por las tasas elevadas un 40%, el 18% no cumplen con los requisitos crediticios para acceder a estas herramientas de financiamiento ajena, un 12% considera que los plazos de devolución de préstamos son cortos y un 9% de las Pymes considera que el banco les ofrece un monto menor al que necesitan para financiar la inversión (Couselo, *et al*, 2018).

Por último, los autores consideran, que algunos instrumentos financieros, que utilizan las Pymes para financiarse son: un 37% de las Pymes se financian con descuentos de cheques y/ o facturas, un 24% con cheque de pagos diferidos en el mercado de capitales, un 19% con cesión de cheque y/o facturas, un 3 % con obligaciones negociables a corto plazo y un 1% con obligaciones negociables a largo plazo.

Siguiendo con los antecedentes, Villar y Masci (2019), realizaron un estudio para determinar las características diferenciales de los micros, pequeñas y medianas empresas de

la Argentina en relación a sus decisiones en la toma de créditos a través de la banca privada y pública. Se centraron, en el caso particular de las pymes que desarrollan sus actividades en la zona de Bahía Blanca, Buenos Aires, en donde, las empresas, que emplean en mayor medida financiamiento en la banca pública son más pequeñas, tienen como clientes otras pymes o consumidores finales, y se financian en mayor proporción a largo plazo. Consideran, que las empresas con menor número de empleados, tienen mayor probabilidad de tener un crédito en la banca pública y también inciden negativamente pertenecer al sector industrial, y tener un mayor porcentaje de las ventas dedicadas al mercado nacional. Dentro de las pymes industriales argentinas, las firmas innovadoras, y las que pertenecen a una región socioeconómicamente menos desarrollada, tienen mayores chances de tener un crédito en la banca pública.

Por lo tanto, la conclusión a que arribaron, fue que en la provincia de Buenos Aires, las Pymes, reciben menor apoyo de la banca pública, que las pymes financiadas por esta última banca no requieren garantías en comparación con las solicitadas por la banca privada, y que esta última banca otorga más líneas de crédito o préstamos como parte de un programa respaldado por el gobierno, en comparación con la banca pública. Adicionalmente, observaron que aquellas pymes para las que el servicio eléctrico es un obstáculo muy severo para el desarrollo de las actividades de la empresa y que tienen un mayor porcentaje de la propiedad de la empresa perteneciente al principal propietario, tienen mayor probabilidad de que la banca pública les conceda un crédito (Villar y Masci, 2019).

Las pymes, como modelo emprendedor de la economía, enfrentan dificultades ante la necesidad de crédito esencialmente en los momentos de crisis. Si bien en el mercado, puede encontrarse gran abanico y formas de financiamiento, no todas son viables al momento de concretar el acceso al crédito. Con este enfoque, las entidades financieras hacen hincapié la falta de valores reales de facturación junto con la informalidad de la información haciendo inviable la aprobación de operaciones (CEPAL, 2011).

Dar espacios al conocimiento, y para que el acceso al crédito sea más masivo, es un incentivo para la formación y crecimiento de muchas empresas pymes, que hoy consideran inviable el acceso al crédito en entidades formales. La formalización de firmas, con más

sujetos de créditos incluidos en el sistema financiero, proveerá de beneficios positivos a toda la economía, desaprovechados en la actualidad.

De esta manera, es que resulta pertinente e innovador brindar un análisis sobre la financiación de las pymes en contexto de inestabilidad, con el propósito de que sean elementos de éxito para las organizaciones, haciendo hincapié en la importancia de tener un plan formal de las actividades de la empresa y la preparación de sus integrantes, que sirva de herramienta útil, y de esta manera, se detecten riesgos y se facilite la dirección de la empresa.

Por lo tanto, se intentará responder varios interrogantes que se presentan acerca de la problemática: ¿Cuáles son las principales fuentes de financiación para las pymes familiares? ¿Cuáles son las barreras en la búsqueda de financiamiento? ¿Qué estructura de financiamiento es la más adecuada en estas situaciones? ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes? ¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura con la que se vienen manejando?

Teniendo en cuenta lo expuesto, y considerando la relevancia que asume la financiación para las Pymes, el presente trabajo intenta responder el siguiente interrogante: ¿Cuáles son los tipos de financiamiento utilizados y vigente en empresas pymes familiares en los rubros de subproductos ganaderos, informática, transporte, panadería y agropecuario en contextos de inestabilidad con sede social en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires?

A través del presente trabajo, se pretende contribuir a la disciplina, brindando una perspectiva diferente de los estudios ya existentes, con respecto a las fuentes de financiamiento. Se considera, que las fuentes de financiación, es un elemento fundamental para el desarrollo económico favorable de cualquier empresa, por lo que es de suma importancia, que la empresa sea capaz de decidir la financiación que más conviene en cada etapa, para lograr la competitividad y tomar toma de decisiones eficientes. Se pretende determinar mecanismos financieros prácticos y sencillos, diferente de las opciones convencionales de crédito y, a través del cual, las empresas pueden, de una manera más flexible y eficaz, optimizar el estado de sus cuentas por cobrar y/o mejorar la gestión del

capital de trabajo de su negocio, logrando, además, una mejora en los tiempos de venta frente a clientes.

Se sabe, que la captación de recursos, tanto para emprender un negocio como para poner en práctica nuevas ideas o proyectos es un obstáculo, al que se enfrentan los empresarios de las Pymes, puede suponer un freno al crecimiento económico y empresarial, y, a fin de dar respuesta al problema planteado, se plasma el siguiente objetivo general: analizar los tipos de financiamiento utilizado y vigente en empresas pymes familiares en los rubros de subproductos ganaderos, informática, transporte, panadería y agropecuario en contextos de inestabilidad con sede social, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en el año 2020.

A modo de dar cumplimiento al objetivo general se desarrollan los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la estructura de financiamiento que adoptan las pymes de los rubros subproductos ganaderos, informática, transporte, panadería y agropecuario, con sede social en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Analizar las líneas de crédito más convenientes y que mejor se adaptan a las actividades mencionadas.
- Identificar las alternativas, formas y acceso al financiamiento para las pymes de los rubros subproductos ganaderos, informática, transporte, panadería y agropecuario, con sede social en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Métodos

Diseño

En el presente trabajo, el tipo de estudio, fue de carácter descriptivo debido a que se describieron situaciones y eventos, donde se especificaron las propiedades del objeto de estudio. Teniéndose en cuenta que en este trabajo, se buscó comprender que el objeto de estudio fue analizar las características de financiación de las empresas familiares en tiempos de crisis, especificando sus características y opciones posibles del acceso al crédito

También, fue de tipo explicativo, debido a que toda empresa, necesita tener una guía explicativa que brinde alternativas de financiación de sus organizaciones, por lo que se evaluó las necesidades de las mismas. Con respecto al enfoque, tuvo lugar al tipo cualitativo, en donde este método proporcionó un proceso de indagación flexible en la búsqueda de la interpretación de los eventos, ya que abarca una variedad de técnicas y estructuras aceptadas. Teniendo en cuenta que la investigación cualitativa se preocupa por la construcción del conocimiento sobre la realidad social y cultural desde el punto de vista de quienes la producen o viven, el enfoque cualitativo es pertinente.

El diseño de la investigación, fue de tipo no experimental, dado que se realizó estudios sin la manipulación de variables y en los que solo se observaron los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos. De acuerdo con la investigación no experimental fue de diseño longitudinal, debido a que el estudio se llevó en distintos momentos determinados, es decir que se analizaron la necesidad de financiación y el alcance de la misma a lo largo de la vida de la empresa pyme. Esta investigación: no experimental de forma longitudinal, se realizó sobre casos de estudio de empresas a partir de distintas fuentes (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2014).

El diseño del trabajo se comenzó considerando que los participantes son pymes aleatorias, no tendrían una implicancia por sobre la consideración, sino que se las observaron in situ, es decir en su propia dinámica y realidad. Para el procesamiento del diseño de entrevistas se utilizó como guía de desarrollo para organizar la información relevante de las variables. Las cuales se clasificaron y organizaron en función de la similitud de datos proporcionados, y se utilizó un criterio de evaluación similar de los ítems seleccionados.

Esta investigación se diferenció al tratar de evaluar la situación de las Pymes desde una perspectiva interna, representada en sus mediciones expresadas por sus propietarios, y la posible relación que tiene ese desempeño en su nivel de consecución de fuentes de financiación adicionales para las operaciones futuras de la empresas, interpretando los datos devenidos de una primera aproximación a este fenómeno real. Las respuestas de los entrevistados no fueron constatadas ni chequeadas, por lo que se fundamentan en la confianza del relato proporcionado.

Participantes

El tamaño de la muestra o población del estudio será conformado por pequeñas y medianas empresas pymes de rubros variados, que son las siguientes: Rinin S.A. dedicada al corretaje de subproductos ganaderos, Transporte González S.R.L., transporte de sustancias alimenticias con camiones térmicos, Nexuran S.A. dedicada a la informática, Leading Fruit S.A. productora de frutas y hortalizas y El Ceibo S.R.L., panadería. Sobre las cuales se sintetizaron los datos de manera suficiente como para obtener toda la información necesaria para la obtención de información.

El muestreo será no probabilístico, se seleccionaron un conjunto de cinco empresas con sede social en la Ciudad de Buenos Aires, que forman parte de la muestra. Se basa hasta cierto punto en el criterio del investigador o entrevistador de campo (Hernández Sampieri *et al*, 2014). Será por cercanía de conveniencia y voluntaria que accedieron a ceder la información sobre su obtención de créditos e instancias comerciales donde fue necesaria la incorporación de recursos financieros. Se buscó alcanzar una mirada interna realista del empresario pyme sobre la oferta de crédito, el acceso a él, las limitaciones internas y externas y la incertidumbre que encuentra frente a estos.

Instrumentos

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas cualitativas, semiestructuras y abiertas, que se grabaron y transcribieron, a partir de la firma del consentimiento de cada uno de los participantes.

Fueron cualitativas, porque se realizaron preguntas sobre experiencias, opiniones, valores y creencias, emociones, sentimientos, hechos, historias de vida, percepciones, atribuciones, etcétera. Fueron entrevistas semiestructuradas, porque se basaron en una guía de asuntos o preguntas, en donde el entrevistador tenía la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre los temas deseados (es decir, no todas las preguntas estaban predeterminadas). Por último, fueron entrevistas abiertas porque se fundamentaron en una guía general de contenido y el entrevistador poseía toda la flexibilidad para manejarla (Hernández Sampieri *et al*, 2014).

Para la realización de las entrevistas, se acordaron encuentros virtuales con miembros o propietarios de las empresa. De esta manera la obtención de información fue de mayor certeza y se pudo obtener los datos necesarios para el cumplimiento de los objetivos específicos. Para mayor seguridad de la información y evitar la pérdida de datos de acontecimientos de importancia, estas fueron grabadas y transcriptas. Se entrevistaron cinco personas, integrantes de las pymes en su mayoría propietarios, a partir de entrevistas con preguntas abiertas, para conocer sobre la historia de la empresa, detalle de la estructura crediticia y cuáles son los momentos claves en que necesitaron financiamiento. Se incluye en este trabajo, a raíz de las entrevistas a empresas, el formulario de consentimiento informado (Anexo I) y el modelo de preguntas que se realizaron en las mismas (Anexo II).

Análisis de datos

En el siguiente trabajo, el análisis de datos es cualitativo, lo cual implica organizar los datos recogidos, transcribirlos a textos cuando resulte necesario y codificarlos (Hernández Sampieri *et al*, 2014). Se llevó a cabo lo siguiente: se realizó una descripción de cada una de las entrevistas. Primero, desde un punto de vista general, que mostró una breve historia de las empresas a modo de contextualizar la situación general. Se sistematizaron, de manera comparativa la información recibida de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideraron los diferentes objetivos específicos planteados. Se analizó, la información sistematizada, comparando todos los casos y observando en cuáles se responde a la problemática planteada mediante tablas.

Por otro lado, se basó en el uso real y experiencias actuales de la necesidad y uso de financiamiento, por medio del dialogo natural, dado que al tomar las respuestas de preguntas guiadas y la recolección de datos realizada con los cuestionarios mencionados anteriormente, serán de base en la medición numérica estableciendo un porcentaje de participación de las fuentes de financiamiento en la estructura de las pymes y que servirán como tendencia.

Otra consideración para el análisis de los datos recolectados en la investigación que tomara en cuenta la encuesta, los principios éticos empresariales de interpretación y

veracidad, respetando las expresiones sinceras evitando ajustar cualquier tipo de conceptos fuera de contexto que pueda alterar la mencionada veracidad de las condiciones reales.

Resultados

Dada la información obtenida de las pymes de la muestra utilizada, en la siguiente sección, con el objeto de identificar el posicionamiento de los entrevistados, el acceso a las diferentes fuentes de financiamiento utilizados, se procedió a describir las características de las mismas, con el objeto de identificarlas en tiempo y acciones necesarias específicas en cada rubro; así también permite organizar la descripción básica identificando magnitud de acuerdo al tamaño y lo que representa en cuanto a estructura y niveles de facturación, representando las dimensiones de necesidad de crédito para el posible crecimiento y vigente en las empresas pymes familiares en los rubros de subproductos ganaderos, informática, transporte, panadería y agropecuario en contextos de inestabilidad con sede social en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Se muestran en la siguiente tabla:

Tabla N°1

Descripción de Pymes Familiares

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Subproductos ganaderos	Transporte	Tecnología	Agropecuario	comercio
Descripción	Corretaje de expeller vacuno, harina de carne y sebos; del sector avícolas, aceite de pollo, harina de vísceras y harina de plumas;	Transporte de sustancias líquidas térmicas	Servicios tecnológicos de programación	Producción de olaginosas y porotos	Expendio de pan y facturas con fabricación
Cantidad de empleados	5	4	10	11	7
Antigüedad	21	40	1	23	19
Facturación anual	250 millones	6 millones	25 millones	15 millones	10 millones

Fuente: Elaboración propia (2020).

Estas empresas coinciden estar correctamente registradas, con las normas legales vigente tanto en los registros societarios como en registros comerciales, establecidos con estatuto social y con al menos un año de estados contables cerrados, todas cuentan con cuenta bancaria en bancos de primera línea, y el pago de impuestos y cargas sociales a la orden del día. No tiene historial de deudas por cheques rechazados, salvo en dos oportunidades una de las empresas en los primeros años como consecuencia de la dureza financiera que atravesaba.

Se buscó conocer parte de la historia para desarrollar el conocimiento de la necesidad de financiación y las alternativas al alcance para solicitar crédito. En la empresa 1, al inicio del proyecto, fue el momento clave en que se necesitó capital de trabajo. Para entonces, no había posibilidad de una inversión inicial y tampoco la posibilidad de acudir a un crédito bancario, dado que las bases fueron realizadas sin garantías posibles. Los proveedores, fueron quienes permitieron acceder a un circuito financiero. La relación que se tenía era de confianza, porque si bien esta pyme estaba iniciada, la idea y el *know how* fue herencia de una anterior empresa familiar ya disuelta. Esa relación de confianza, con los antecesores familiares, les permitió retirar mercadería con pago diferido a plazo y cheque de la firma, aunque estos últimos no siempre eran aceptados. Luego, con el correr de los años, el financiamiento fue dado como aporte de capital personal de los socios y una hábil administración en la cadena de pagos.

En la empresa 2, el capital inicial, fue dado con un primer camión de la flota, esta compra se realizó con una indemnización recibida. Tras el correr del tiempo, se accedió a una nueva unidad por medio de un *leasing* otorgado por el Banco Provincia de Buenos Aires, la gestión fue tramitada por la concesionaria. En una tercera oportunidad, se adquirió un nuevo camión para la renovación del primero, por lo que parte del capital fue resultado de la venta y la diferencia, para el reemplazo, se concretó con un crédito *leasing* de uno de sus clientes. Reconoce esta empresa que varios bancos le han ofrecido crédito por el mismo mecanismo, la elección de la entidad con la cual tomo el *leasing* en la primera oportunidad fue por fácil acceso por medio de la concesionaria.

Por su parte, en la empresa 3, la venta de productos de sistema, fueron abonados junto con el resultado, y el pago de los programadores fue anticipado. La necesidad de

financiación, fue cubierta por medio de cheques y administración de pagos eficiente, que permitieron cubrir un trabajo con otro. La posibilidad de un ingreso de capital, fue indispensable para el crecimiento pero la posibilidad de un acceso a crédito bancario fue inviable dada la falta de garantías y antigüedad del proyecto. En cambio, en la empresa 4, el proyecto fue financiado por inversores privados, con una muy alta tasa de financiación, compensando esto, el alto riesgo del negocio.

Por último, en la empresa 5, el capital inicial, fue fruto de una herencia. Luego, para procurar el crecimiento de instalaciones y fabricación de pan con distribución, se tomó dinero prestado por familiares y amigos. Se intentó solicitar crédito bancario, pero este no tuvo respuestas positivas. Un método que también utilizaron para manejar con mejor holgura la cadena de pagos, fue con cheques y tarjeta de crédito.

A continuación, se representa gráficamente las formas de financiación más usadas por las empresas pymes entrevistadas.

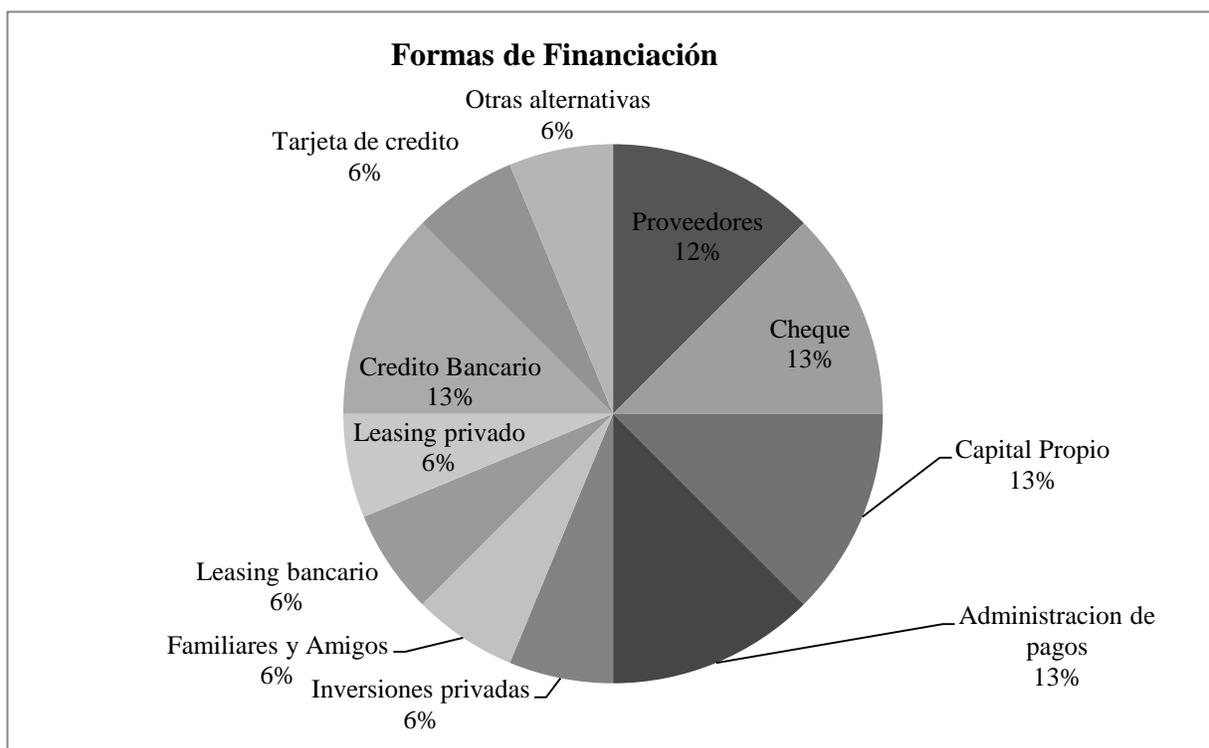


Gráfico 2. Formas de financiación. Elaboración propia (2020) en base a los datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

Las empresas, exponen en sus entrevistas, que la elección de las formas de financiamiento, es por accesibilidad y viabilidad de las mismas, detallando cada una sus barreras a otras alternativas en forma individual. Inicialmente, en la empresa 1, fue el momento de mayor necesidad de capital, pero evaluaron la posibilidad de un crédito bancario, pero la desestimaron, primero, por el desaliento porque daban por asentado un rechazo, y, en segundo lugar, tenían la posibilidad de una complicación en el proyecto y no poder asumir el compromiso. Posteriormente, nació la idea de crecimiento, necesitando una inversión importante, pero se desestimó por la incertidumbre de poder asumir una deuda tan grande ante el contexto de inestabilidad que se estaba viviendo en ese momento. Se optó, por el crecimiento en el volumen de ventas. Esto, lo hicieron por medio de capital de socios y administración de pagos, cuya alternativa era viable en ese momento.

En la empresa 2, las oportunidades que necesitaron de financiamiento, lo obtuvo sin inconveniente por medio de *leasing*. En todas las ocasiones, el *leasing* no fue sobre el total sino solo un porcentaje con necesidad de financiamiento. La opción de la financiación privada, un cliente, se obtuvo por medio del ofrecimiento del mismo, y aceptada porque las condiciones de pago eran muy manejables, siendo como forma de pago parte de los viajes, descontando el pago para cubrir el *leasing*, permitiendo que los pagos se ajusten al nivel de trabajo y el costo de intereses, fue mejor al bancario. No han tenido grandes barreras considerando el acceso al crédito.

Caso particular, es la empresa 3, que no solicitó créditos bancarios, dado que no cumplía con los requisitos para presentar la solicitud. En cambio, la empresa 4, inició sin antecedentes comerciales, sin activos, por lo que era inviable la posibilidad de solicitar una financiación. Agregaron, incluso, que en un inicio se abrió la cuenta corriente sin chequera, dado que el banco no podía otorgarla hasta un tiempo de funcionamiento. Se solicitó, créditos en varias oportunidades, entidades bancarias privadas públicas y promociones de exportación y nunca fueron dadas, por no calificar.

Por último, el propietario de la empresa 5, afirmó que ha pedido en algunas ocasiones financiamiento, contaba con activos y un negocio funcionando, pero no tenía un plan determinado para presentar. En otra ocasión, le otorgaron una financiación para la compra de hornos industriales pero el costo del crédito era muy alto y decidió rechazarlo.

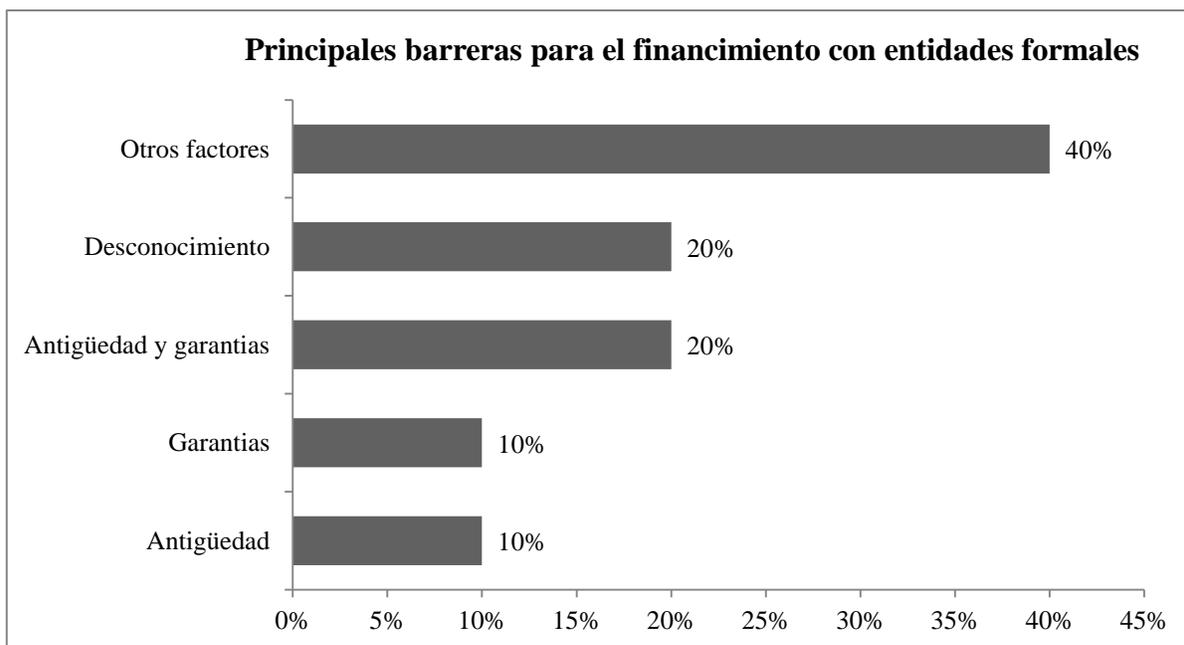


Gráfico 3. Principales Barreras de financiación. Elaboración propia (2020) en base a los datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

Con respecto a los métodos alternativos para financiación de las pymes, las empresas, mencionaron programas gubernamentales, mercado de capitales, fideicomisos, pero en todos los casos, no hay políticas reales para la toma de este tipo de capital. En la empresa 1, se analizó la posibilidad de una financiación por medio de fideicomisos, pero llevarlo a la práctica, lo consideraban bastante difícil, ya que no contaban con personal para trabajar el mecanismo. Si bien no lo descartan, se refugian en las posibilidades de sociedad o dinero prestado de sus proveedores. Por su parte, la empresa 2, tiene mucho miedo frente a la experiencia de financiamientos más extravagantes, teme retrasarse o que se le complique el negocio, y no poder pagar y lo desconocido lo asusta enormemente.

La empresa 3, conoce alternativas, pero no termina de elaborarlas para hacerlas efectivas. Evalúa fideicomisos, mercado de capitales, proyectos de apalancamiento, entre otros. De la misma manera, la empresa 4. Conoce de alternativas, ha intentado realizar un fideicomiso, pero no tuvo éxito. No desestima desarrollar otro tipo de financiación. Por último, la empresa 5, desestima cualquier tipo de financiamiento no tradicional.

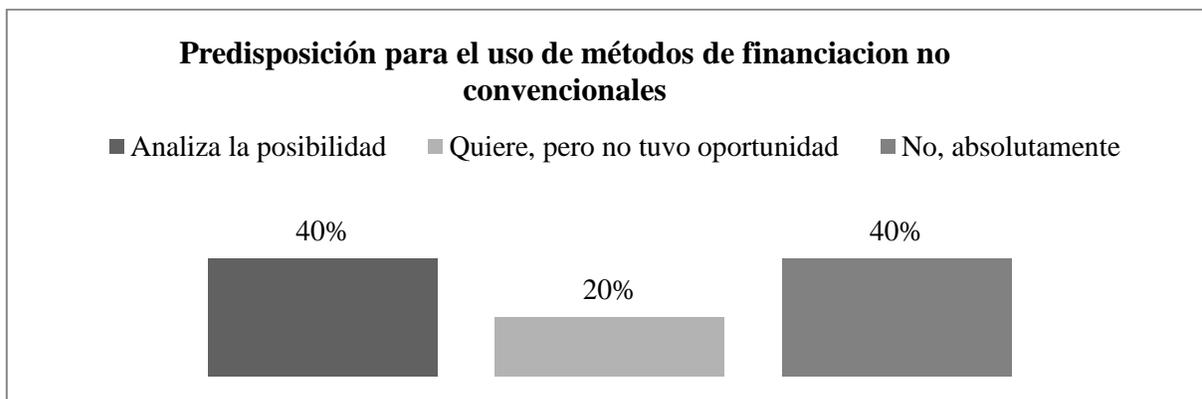


Gráfico 4. Predisposición para el uso de métodos de financiación no convencionales. Elaboración propia (2020) en base a los datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

Discusión

Como objetivo general, se planteó analizar la estructura de financiamiento.

El crédito, es definido como obtención de medios que utilizan las empresas para iniciarse, producir, crecer o mantenerse, por lo tanto podemos definir que nace para hacer frente a una necesidad insatisfecha. Financieramente, se afirma de acuerdo al Ministerio de Producción (2020),

Latinoamérica, se encuentran, en un contexto de represión financiera, analizando en forma crítica la fluidez de las instituciones para el préstamo y el ahorro en la formación de capital de uso productivo. Tienen dimensiones financieras de ahorro real y determinación de tasa de interés, en función de la inversión, determinados, a través de la política de los bancos centrales y por la demanda, ofreciendo un panorama general en defensa de las tasas usurarias, pero esto, a su vez, ocasiona que se escoja para invertir a las empresas con mejores referencias y antigüedad en el mercado y con un proyecto con viabilidad elevada. Si bien, se encuentra como beneficio al cuidado del inversor, también se retrae la posibilidad de crecimiento de nuevos proyectos, haciendo que la oferta sea incompleta a la demanda que permite dicho crecimiento. De acuerdo a De la Rocha Vázquez y De la Mata, (2011), Argentina, no es el único país de Latinoamérica que tiene dificultades de financiación, sino que en toda Latinoamérica hay restricciones de créditos sufridas principalmente por pymes, no así para las grandes empresas de países más desarrollados, y,

esto concuerda con Ferraro (2011), que detectó, que, la aplicación de distintas tasas de interés y alternativas financieras, se diferencian según el tamaño de la empresa.

Argentina, particularmente, tiene un acceso al crédito en forma cíclica y presenta oportunidades según las políticas económicas del gobierno de turno y reacciona elásticamente ante distintas alteraciones económicas y políticas. Las ofertas financieras, de los últimos 10 años, teniendo en cuenta la antigüedad de las empresas entrevistadas, tuvieron escasa repercusión, dado que no accedieron al conocimiento de estas, y por lo tanto, quedaron excluidas de la posibilidad de alcance, esto también fue dado, por el temor de tomar créditos sin estabilidad económica futura, un ejemplo es el dado por el IAEF (2020) en su informe donde afirma que durante el último año, con el cambio de signo político, se profundizaron falencias del sistema económico argentino y hasta provocó un mercado cambiario devaluado que aumentó la incertidumbre tanto en la toma y la oferta de crédito.

Como resultado, de los cinco casos estudiados, se encuentran ciertas similitudes entre ellas, que describieron la fuente del autofinanciamiento, como principal oportunidad financiera, y, es aquí, donde puede observarse que estas empresas emprendedoras de características familiares, y lejos de tener un enfoque como grupo económico, poseen poco conocimiento a la hora de discernir otras alternativas, ya sea por desconocimiento, miedo a lo poco usual o barreras financieras que imposibilitan el acercamiento. Este punto, es ratificado por Moreno Vega *et al* (2017), que considera que, uno de los métodos más utilizados, es el autofinanciamiento procedente de recursos obtenidos por la actividad económica de la empresa, ya sea por reservas, amortizaciones, provisiones y venta de activos.

Por otro lado, se llegó a la conclusión, de que, uno de los momentos claves de necesidad de crédito en la vida de la empresa, son principalmente al inicio, ante el crecimiento o desarrollo, y también, que la necesidad de crédito para evitar quedar obsoletos, por lo tanto, se trata de un financiamiento para el reemplazo y mantenimiento del activo. Esto, es validado por Moreno Vega *et al* (2017) nuevamente, expresando, que las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, éstas le

permiten obtener los recursos financieros necesarios para no solo llevar a cabo una determinada actividad y sino también mantenerla.

En un primer momento, de necesidad financiera, todas coinciden en la autofinanciación como capital inicial, sea por recursos obtenidos por ahorros, préstamo de familiares y amigos, o bien el acceso a un capital obtenido por indemnización y/o herencia, lo que permite observar, que los motores de arranques de un proyecto emprendedor no tienen el apalancamiento necesario para emerger. Por un lado, se encuentra que los propulsores de estos proyectos, no acceden al crédito por diferentes causas siendo estas por: desconocimiento, la creencia que no será otorgado de antemano y el real rechazo por la falta de antigüedad y garantías, en la muestra una de las empresas accedió a crédito de altísimo costo, como es el caso de la empresa de rubro agropecuario.

Se coincide con González (2019), que describe el límite en el uso de los recursos propios, que son escasos y ocasiona que no siempre sean medios formales que permitan seguridad en los comienzos de la empresa, estos suelen ser caros, de corto plazo que dan una incertidumbre aun mayor al inicio de un proyecto, y en muchas ocasiones, pueden quebrar al poco tiempo de iniciar por estas condiciones complejas y poco viables, en un decir, los créditos fiables son casi inaccesibles para los inicios.

En un segundo momento de necesidad financiera, las empresas necesitan crecer o desarrollarse para afianzarse en el mercado, y, en las empresas entrevistadas, se encuentra que se trata de un periodo en el cual incorporan activos de acuerdo al rubro, que son por ejemplo un camión, nuevos productos o adquisición de estos, como es en el caso de la venta de subproductos ganadero, nuevos desarrollos en la empresa de tecnología, para el caso de la empresa agropecuaria, se encuentra condicionada sobre la etapa productiva, y por último, se encuentra que la panadería familiar, estaba lista para dar un paso en crecimiento a la fabricación y distribución de panificados. En este momento, todas las empresas, contaban en mayor o menor medida con una trayectoria y conocimiento del estadio de la empresa, como así, tienen amasada garantías por el negocio en sí, pero esto no es suficiente porque aparecen nuevas limitaciones, por decisión propia en la toma de decisiones, ante las altas tasas de interés y riesgos de complicaciones aún mayor si se atrasan en los pagos en el caso

que algo saliera mal, también así la enorme cantidad de requisitos que las entidades ponen a prueba de complejos análisis.

Las pymes, como modelo emprendedor de la economía, según la Cepal (2011), enfrentan dificultades a lo largo de la vida de la empresa y la necesidad de crédito esencialmente en los momentos de crisis. Si bien en el mercado, puede encontrarse un gran abanico y formas de financiamiento, no todas son viables al momento de concretarse. Con este enfoque, las entidades financieras hacen hincapié, en la falta de valores reales de facturación junto con la informalidad de la información haciendo inviable la aprobación de operaciones.

Por último, se encuentra un tercer momento de necesidad financiera, en base a las empresas entrevistadas con más años, la exigencia es mayor a la hora de reinventarse para mantenerse vigente o bien mantener los activos para seguir. Un ejemplo, es la empresa de transporte, que fue la única que accedió a créditos bancarios por medio de un leasing, y posterior fue financiado por la misma metodología, pero por un cliente que abarato el costo y mejoro la estructura del costo, destacando, que parte de la compra del leasing funcionaba como garantía.

Además, se puede observar, en el caso de la empresa corredora de subproductos ganaderos, que la demanda de capital para llevar a cabo su actividad comercial necesita capital de giro genuino, y el autofinanciamiento limita un mayor crecimiento de la compañía. Couselo *et al* (2018), acompaña con un estudio realizado sobre la estructura de financiamiento de pymes, arribando a la conclusión que de los créditos bancarios que más utilizan las Pymes, como ser descubiertos en cuenta corriente, menos de la mitad de las empresas registradas, lo han solicitado y solo un tercio de esta fue aprobado, pero en el caso del leasing financiero, fue aprobado en casi su mayoría, y, pero una décima parte del total de las empresas lo han solicitado. En cuanto a otros tipos de créditos, no hay historial solicitado, y, de estos solo una pequeña cantidad fueron aprobados.

Las formas de financiamiento en gestión cotidiana, de acuerdo a los resultados de la investigación, predominan por las metodologías más fáciles y accesible, ya sea por el manejo de cadena de pagos, cheque diferidos, proveedores, inversiones privadas, créditos bancarios de montos bajos, tarjeta de crédito y un leasing. Si bien son viables, aptas,

seguras, y legalmente permitidas, no alcanzan a la hora de proyectar el potencial máximo de la compañía, en tanto a los métodos novedosos, accesibles y de bajo costo, como pueden ser los mercados de capitales, fideicomisos financieros, programas de políticas económicas, entre otros, no son considerados o muy vagamente, algunas tienen intenciones pero la decisión no terminan de concretarse bajo una posibilidad real.

Esta afirmación, es respaldada por Ferraro (2011), que considera, que por los contratiempos, de tasas de interés diferenciadas, según tamaño comentado anteriormente, las pymes, suelen utilizar crédito al sector privado, financiación de proveedores y el autofinanciamiento principalmente, son las formas de obtener capital de giro. Esto, también es ratificado por el Observatorio Pyme (2018), con cifras similares: menos del 40% de las pymes acceden al crédito bancario, el 60% restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que aproximadamente la mitad, considera que no lo necesita, y un 40% , también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas, y solo un quinto de las pymes, considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15% declara que el plazo de financiamiento no es adecuado.

Al analizar las barreras del acceso al crédito, se pueden dividir en barreras externas y barreras internas de la empresa. Por un lado, la falta de oferta financiera, la oferta que existe tiene un alto costo, y hay falta de promoción, y este punto, queda expuesta la desinformación por parte de las instituciones y el desconocimiento de la gestión financiera respecto al apalancamiento, con esto, se entiende que los empresarios entrevistados, poco saben de presentación y defensa de proyectos o bien son celosos de la información interna que los obstaculiza. Esta falta de cultura financiera, coincide con Beck *et al* (2005), quien ratifica, que las pymes, corren también riesgos por no conocer la fuente financiera, se cree, que solo es necesario presentar la historia, antigüedad y garantías de la empresa y su proyecto para una buena política de financiamiento, pero es indispensable pensar en la solvencia, seguridad y seriedad de las entidades financiera, siendo un riesgo real, si bien no es valorado este enfoque, pero si es intuida por los empresarios.

En búsqueda de respuestas, a este inconveniente, la OECD (2017), considera que una solución de fondo hasta ahora, y que toma fuerza en el ámbito mundial, es la educación

financiera, que se está desarrollando desde la promoción de instituciones multilaterales que ha promovido prácticas en el sector con los gobiernos para la educación a temprana edad, adoptando el proyecto de recomendaciones en los principios y las buenas prácticas y su sensibilización.

Dentro de las formas de financiamiento, se encuentran distintos tipos, estos difieren en la forma, costo, uso y necesidad. En primer lugar, se encuentran los créditos de gestión cotidiana, como los créditos comerciales, caracterizados por no tener costo adicional y que están al alcance sin condicionamientos, se trata de cheque de pago diferido, créditos de proveedores en cuenta corriente, pagaré y tarjeta de crédito. Otros créditos, con costo que permiten ampliar el capital o bien activa la rotación de capital invertido, como los créditos otorgados por entidades financieras, algunos califican la fuente del deudor como es el descuento de documentos, y otros, donde califica la empresa con su historial crediticio, antigüedad y garantías, estos medios son adelanto transitorio en cuenta corriente, créditos con garantías reales, descubierto en cuenta corriente y préstamos personales.

Por último, otro medio, dentro de los otorgados por las entidades financieras, pero que puede aportar otra visión sobre el negocio, son el leasing financiero para la adquisición de herramientas, maquinarias, inmuebles o rodados y factoring, que permiten una rotación del capital cuando este está invertido, un ejemplo es la posibilidad de cobranza inmediata ante la venta a plazo, de acuerdo con Moreno Vega (2017), la venta de activos que está integrado por bienes y derechos que pueden estar vinculados con la actividad que desarrollan o tener el carácter de inversión, funcionando así parte de capital propio disponible. Para finalizar, la financiación por medio de mercado de capitales, esta es muy amplia como así los montos en préstamo, tiene un alcance muy amplio, que va desde incluir socios hasta más sencillos como descuento de cheque de pago diferido, descuento de facturas electrónicas, siguiendo con la misma lógica el Observatorio Pyme (2017), considera que en Argentina, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes, son los recursos propios y las alternativas de manejo de herramientas diarias.

En este trabajo, se dio respuestas a las preguntas de investigación durante su desarrollo, sin embargo existieron una serie de limitaciones: de alcance temporal, ya que durante el año en curso 2020, tras la declaración de pandemia por la Organización Mundial

de la Salud, se tomaron medidas sanitarias de aislamiento social, preventivo y obligatorio, para todas las personas debiendo abstenerse de mantener contacto directo, tampoco reuniones ni encuentros de ningún tipo. Otra limitación, que se suma a la anterior con la disponibilidad del tiempo con el que se contó, dados estos contratiempos, se limitó la investigación en la cantidad de empresas a entrevistar, solo alcanzando una pequeña muestra, pudiendo carecer de representatividad general en torno a la temática desarrollada. Por último, existieron limitaciones metodológicas cualitativas, que no permitieron generalizar los resultados a otras poblaciones, dado que cada empresa cuenta con un capital y forma de trabajo particular, como así definiendo que cada rubro exige un método distinto que se ajuste a la actividad acompañada por un mecanismo de trabajo más adecuado.

Como fortalezas de la investigación, se considera el contacto directo con las organizaciones, logrando comprender la importancia del financiamiento para el desarrollo de las actividades, el escaso acceso a estos y la informalidad en el manejo de una estructura financiera interna, descubriendo la necesidad de formalizar conocimientos por medio de una educación financiera, una mejor evaluación de créditos y la necesidad de políticas y programas de apalancamiento accesible. Una fortaleza importante, para destacar, es que los resultados no difieren en forma sustancial con los diversos autores mencionados.

El análisis de las distintas fuentes de financiamiento clásicas y viables para el uso de empresas pymes argentinas con características de origen familiar. Se ha encontrado, que hay un vacío en distintos aspectos, por un lado informativo y por el otro la reticencia al acceso al crédito por la incertidumbre económica estructural de los últimos años en la cual se está barajando las inversiones y las posibilidades que funcione y sea sostenible en el tiempo. La necesidad de crédito, es real para las empresas que desean crecer y tienen potencial, pero hay un abismo entre los tomadores y prestadores de dinero, esto es dado por la falta de seguridad y desconfianza para ambos sectores. Por un lado, se encuentran los tomadores, que no son claros a la hora de expresar y rendir cuentas para lo que será utilizado, desconfía a las tasas altas y la amenaza sobre la estabilidad económica para asumir el compromiso de pago a futuro. Por otra parte, la oferta de crédito, que desea tener altas tasas, pero con el menor riesgo posible, por el mismo motivo de inestabilidad, las entidades financieras son muy restrictivas a la hora de realizar una inversión. La pandemia

actual deo al descubierto la importancia de las fuentes de financiamiento y la necesidad de una estrategia en el sector.

Aunque las formas de crédito usadas por las empresas entrevistadas, no estuvieron fuera del eje ideal y de alcance, se recomienda, gestionar las finanzas como método de gerenciamiento y toma de decisiones, pero algunas empresas están pagando un alto costo y en otros casos, están condicionadas a la cadena de pagos expuestas a que si se corta pueden perder el capital de giro comercial. Por tal motivo, es un hito fundamental la diversificación del riesgo y el acceso al crédito como herramienta potencial. Cada rubro en particular, debe enfocarse al crédito adecuado, pero debe contarse con el previo conocimiento del abanico de alternativas financieras y optar según la conveniencia en tiempo y necesidad.

Sin embargo, para una necesidad puntual de la actividad, es recomendable una línea de crédito otorgado por entidades financieras, estos tienen un costo de acceso pero permiten un mejor apalancamiento. Por otra parte, se propone innovar con métodos accesibles y económicos, pero poco usados como son el factoring y la intervención del mercado de capitales para descuento de cheque de pago diferido, descuento de facturas electrónicas. Para una gran inversión, o nuevo proyecto, se recomienda evaluar la incorporación de nuevos socios, o bien, leasing si se trata de inversiones en maquinarias, redados o inmuebles.

Además, las pymes familiares, son muy tradicionales a la hora de escoger un crédito y prefiere no hacerlo si cuenta con capital propio. Bajo, las entrevistas realizadas en el presente trabajo, se considera, que el principal problema se encuentra en el acceso al dinero por parte de las pymes con las entidades financieras, y no pueden desarrollar su actividad al máximo potencial. Lo antes mencionado, genera un gran problema llegando a una etapa en que en las pymes se estancan y en algunos casos recurren a préstamos de costos altos para evitar pasar por la exposición y posible rechazo del proyecto por parte de entidades financieras reguladas. El costo alto, la extrema evaluación del proyecto, la inseguridad coyuntural, son la combinación para que las organizaciones lleven a los empresarios a recurrir a medidas más extremas como solicitar ayuda a la familia, amigos o a la financiación propia, y si por ninguna de las anteriores, no logra tener el financiamiento adecuado, lo solicita a un tercero con tasas altísimas y fuera del sistema convencional.

Sin otra opción, se aprovechan del empresario, cobrando altas tasas de interés y saliendo beneficiado de esta situación, que atraviesa la pyme, revirtiendo la reticencia primaria de financiación en una aventura prejuiciosa en entidades no deseadas. Otro problema fundamental mencionado, es la falta de cultura de los empresarios de las pymes respecto a la financiación, en forma generalizada, hay un panorama nacional que ignora la temática y con escaso o nulo asesoramiento respecto de cómo gestionar un financiamiento adecuado, con alternativas de financiación deseada en un determinado momento por las entidades financieras.

En conclusión, las pymes argentinas, son poco dinámicas y desconfiadas, intentan encontrar soluciones, y por no contar con la información adecuada, terminan realizando lo contrario por tomar decisiones desacertadas cuyo costo y condiciones terminan siendo desalentadoras para su propia actividad, además de este inconveniente interno se encuentran con barreras externas que provocan el retroceso macroeconómico general.

Como recomendaciones profesionales, se retoma uno de los puntos más relevantes a lo largo de la investigación, el cual tiene que ver con la falta de conocimiento técnico en materia de finanzas que poseen los directivos de las organizaciones en cuanto al acceso al financiamiento. Es fundamental, contar con asesores en materia financiera dando el lugar no solo en las grandes empresas, sino también en pymes que necesitan de las recomendaciones profesionales, por un lado para la planificación de proyectos de financiamiento, como así, para la participación a través de programas de capacitación, que logren incorporar el proceso de gestión interna financiera, lo cual les permitirá un mayor control, uso y apalancamiento financiero logrando una eficiencia en las actividades de gestión rutinarias.

Además, hay una falta de mecanismos planificados, que acompañen a las pymes en las distintas etapas, tanto desde el punto de vista estatal como por parte de las entidades privadas, teniendo en cuenta estas condiciones, se recomienda el planteo de programas de incentivo para las pymes para acceder a financiamiento. Por último, para las futuras investigaciones, se recomienda la utilización de una muestra cuantitativa mayor con la posibilidad de discernir los rubros para comparar cualitativamente, para que las similitudes reflejen la realidad, y puedan evaluarse entre si la gestión sobre las mejores y peores

estrategia de herramientas financieras, logrando desarrollar el potencial de la temática. Por otro lado, se considera de importancia, analizar el porcentaje de participación del crédito en la formación de la empresa, de esta manera generar conciencia sobre la indispensable necesidad de las finanzas exigiendo un mayor desarrollo y necesidad de conocimiento del sector. Continuando esta línea, se podrá traer aparejado, desarrollar el análisis de las estructuras de bancas públicas, privadas, o bien respecto al nivel de participación existente en el uso de instrumentos financieros en el mercado.

Referencias

- Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. (2020). Informes. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <https://www.inversionycomercio.org.ar/informes>
- Álvarez, J.P. (2020). Buscan revivir al leasing para financiar a las pymes. *Ámbito*. Recuperado el 09 de Noviembre de 2020 <https://www.ambito.com/economia/inversion/buscan-revivir-al-leasing-financiar-las-pymes-n5118968>
- Banco Central de la Republica Argentina. (2017). Comunicación B 11459. Recuperado el 11 de Septiembre de 2020 de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do;jsessionid=83359FB7751F4AC45EA0A353FBC92604?id=272284>

- Banco Central de la Republica Argentina. (2018). Comunicación “A” 6428. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/comytexord/A6428.pdf>
- Banco Central de la Republica Argentina. (2020). Comunicación “A” 7047. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <https://www.bcra.gov.ar/Pdfs/comytexord/A7047.pdf>
- Banco Central de la Republica Argentina. (2020). Comunicaciones A 6937, 6943 y 6946. Recuperado el 11 de Septiembre de 2020 de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/comytexord/A6943.pdf>
- Bebczuk, R.N. (2010). Acceso al Financiamiento de las PYMES en Argentina: Estado de Situación y Propuestas de Política. *Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales*, 104, 1-45. Recuperado el 11 de Septiembre de 2020 de https://www.cedlas.econo.unlp.edu.ar/wp/wp-content/uploads/doc_cedlas104.pdf
- Codigo de Civil y Comercial. (2014). Buenos Aires, 07 de Octubre de 2014. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/texact.htm>
- Couselo, R.; Williams, E. A.; Pendón, M. M. y Cibeira, N. (2018). Estructura de financiamiento de pymes industriales argentinas. *SEDICI*, 1- 12. Recuperado el 11 de Septiembre de 2020 de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/74867/Documento_completo.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- De la Rocha Vázquez, M. y De la Mata, G. (2011). El Papel De Las Instituciones Financieras De Desarrollo En Los Flujos Financieros De Países Emergentes: Implicaciones Para El Fonprode En España. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de https://www.ieaf.es/p/item/download/218_2f68cb629648d002b2e6f02da8afee9a
- Decreto 297. (2020). Buenos Aires, 19 de Marzo de 2020. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/227042/20200320>
- Decreto 716. (2020). Buenos Aires, 02 de Septiembre de 2020. Recuperado el 11 de septiembre de 2020 de <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/234470/20200903>

- ERREPAR. (2020). MiPymes: anuncios para la reactivación del sector. Recuperado el 01 de Septiembre de 2020 de <https://blog.errepar.com/mipymes-anuncios-reactivacion/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6 Ed.). México, México: McGraw – Hill.
- IAEF. (2020). Informe económico de Agosto 2020. Recuperado el 11 de Septiembre de <https://www.iaef.org.ar/publicaciones.php>
- Ley 26.994. (2014). Buenos Aires, 07 de Octubre de 2014. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/texact.htm>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). Programa de Apoyo al Sistema Productivo Nacional. Recuperado el 20 de Septiembre de 2020 de <https://www.argentina.gob.ar/produccion>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). PyMEs Registradas. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Ministerio de Salud. (2020). Nuevo coronavirus COVID-19. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <https://www.argentina.gob.ar/salud/coronavirus-COVID-19>
- Observatorio Pyme. (2017). Informe Especial: Inversiones y acceso al financiamiento de las PyME industriales. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2014/09/FOP_IE_1311_Inversiones-y-acceso-al-financiamiento-de-las-PyME-industriales.pdf
- Observatorio Pyme. (2018). Último relevamiento 2018 de la Encuesta Coyuntural a PyME. Recuperado el 11 de Septiembre de 2020 de <https://www.observatoriopyme.org.ar/novedades/ultimo-relevamiento-2018-de-la-encuesta-coyuntural-a-pyme/>
- Pastrana Triana, O.A. (2015). Factoring: opción de financiamiento eficiente para las Pymes en Argentina. Tesis de grado no publicada. UBA
- Porto, J.M. (2011). *Fuentes de Financiación*. Buenos Aires, Buenos Aires: Editorial Buyatti.

Resolución 132. (2020). Buenos Aires, 20 de Marzo 2020. Recuperado el 11 de Septiembre de 2020 de

<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/227094/20200321>

Resolución 53. (2020). Buenos Aires, 28 de Abril 2020. Recuperado el 11 de Septiembre de 2020 de

<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/228396/20200429>

VillarL.B. y Masci, M.E. (2019). Financiamiento de la banca pública versus banca privada. Análisis de las características diferenciales en PyMEs argentinas. Asociación Argentina de Economía Política. Recuperado el 30 de Agosto de 2020 de <https://ideas.repec.org/p/aep/anales/4205.html>

Zambaldi, F.; Aranha, F.; Lopes, H. & Politi, R. (2009). Credit granting to small firms: A Brazilian case. *Journal of Business Research* 64, 309–315. Recuperado el 11 de Septiembre de 2020

[https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/zambaldi_-](https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/zambaldi_-_credit_grantiong_to_small_firms_a_brazilian_case.pdf)

[_credit_grantiong_to_small_firms_a_brazilian_case.pdf](https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/zambaldi_-_credit_grantiong_to_small_firms_a_brazilian_case.pdf)

Anexos

Anexo I: Consentimientos

Acepto participar de esta investigación, conducida por Luciana María de los Ángeles Roch.

He sido informado(a) de que la meta de este estudio es determinar las fuentes de financiamientos de las Pymes Industriales de diversos rubros, en la ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Me han indicado también, se me pedirá responder cuestionarios y preguntas en una entrevista. Lo cual tomará aproximadamente 20 minutos de tiempo.

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 esta investigación sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida sin que esto genere perjuicio alguno hacia mi perdona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando el mismo haya concluido. Para esto puedo contactar a Luciana María de los Ángeles Roch.

Nombre del Participante/ Edad

Firma del Participante

Fecha

La presente investigación es conducida por Luciana María de los Ángeles Roch, estudiante de la Universidad Siglo 21.

La meta de este estudio es determinar las fuentes de financiamientos de las Pymes Industriales de diversos rubros, en la ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 20 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Nombre del Investigador/ Edad

Firma del Investigador

Fecha

Anexo II: Formato de entrevistas

Fecha: _____ Hora: _____ Lugar (ciudad y sitio específico): _____

Entrevistador(a): _____

Entrevistado(a) :(nombre, edad, género, puesto): _____

Introducción: determinar las fuentes de financiamientos de las Pymes Industriales de diversos rubros, en la ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Características de la entrevista: Confidencialidad, duración aproximada 45 minutos.

Preguntas:

1. ¿Cómo nace el proyecto de la empresa?
2. ¿Cuáles son los momentos esenciales en los que se necesita financiamiento?
3. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento analizadas y evaluadas? ¿Cuál es el rubro que opera la empresa?
4. ¿Alguna vez solicitaron financiamiento? ¿Cuándo y dónde? ¿fue otorgado? ¿Cuáles son los roles de cada miembro de la familia en la empresa?
5. ¿El costo del financiamiento es óptimo para el proyecto?
6. ¿Es accesible el financiamiento?
7. ¿Cómo surgió el capital inicial?
8. ¿Panifican los procesos de pagos?
9. ¿Tienen personal especializado en finanzas?
10. ¿Cómo toman las decisiones financieras?
11. ¿Cuáles creen que son las barreras de acceso a financiamiento?
12. ¿La empresa cuenta con asesores externos que pueda aconsejar financieramente?
13. ¿Qué condiciones necesitan a la hora de obtener un crédito?
14. ¿Cuáles son los impedimentos para solicitar crédito formal?
15. ¿Pensaron en alternativas como mercado de capitales, fideicomisos entre otros?

Observaciones: Agradecimiento e insistir en la confidencialidad y la posibilidad de participaciones futuras.