

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Estrategias de financiamiento para sobrevivir a la crisis
“Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad”
“Financing of family in the context of instability”

Autor: Pérez Marien Guadalupe

DNI: 33.536.980

Legajo: VCPB26052

Director de TFG: Salvia Nicolás Martin

2021

Resumen

En la investigación se estudiaron las diferentes alternativas de financiamiento de las pymes familiares en la ciudad de Lobería provincia de Buenos Aires. Se evaluaron las diferentes posibilidades financieras que podrían llegar a implementar. La muestra tomada fue de tres empresas familiares agropecuarias llevando a cabo entrevistas, mediante las que se pudo conocer cuál era su situación actual y si podían y les interesaba incorporar nuevas fuentes financieras. Los resultados de la investigación fueron que las pymes seguían utilizando los mismos métodos de financiamiento que venían implementando actualmente, el autofinanciamiento, los proveedores, las agronomías y en menor medida a las entidades bancarias. Por lo que se concluyó que la mayoría de las pymes familiares no conoce nuevos métodos financieros y no pretende hacer utilización de nuevos sistemas financieros en sus empresas. Pero si procura que las nuevas generaciones utilicen nuevas herramientas para financiarse, y puedan implementarlas de manera efectiva para la continuidad de las empresas familiares.

Palabras clave: financiamiento, empresa, agronomía.

Abstract

The research studied the different financing alternatives for family SMEs in the city of Lobería, province of Buenos Aires. The different financial possibilities that could be implemented were evaluated. The sample taken consisted of three agricultural family businesses conducting interviews, through which it was possible to find out what their current situation was and if they could and were interested in incorporating new financial sources. The results of the investigation were that SMEs continued to use the same financing methods that they had been implementing currently, self-financing, suppliers, agronomies and to a lesser extent banks. Therefore, it was concluded that the majority of family SMEs do not know new financial methods and do not intend to use new financial systems in their companies. But if it tries that the new generations use new tools to finance themselves, and can implement them effectively for the continuity of family businesses.

Keywords: financing, business, agronom.

Índice

Introducción	1
Métodos	15
Resultados	17
Discusión	21
Referencias	31
Anexo I	34
Anexo II	36

Introducción

Las Pequeñas y medianas empresas (Pymes) conforman una porción muy importante en la actividad económica ya que son actores significativos en el desarrollo productivo de los países de América Latina, por su participación en el número total de empresas, contribución a la generación de empleo y en menor medida, al Producto Bruto Interno (PBI). Uno de los desafíos que estas presentan y tal vez uno de los más valiosos es el de constante adaptación a los cambios sumado a exigencias de creatividad y calidad que las obliga a consolidar otros factores esenciales para su competitividad y eficiencia. (Ferraro y Stumpo, 2010).

Sin embargo en este año de crisis debido al gran aislamiento social por la pandemia del (COVID 19) varias de estas empresas tuvieron que cerrar sus puertas ya que no contaron con financiamiento, y aún teniendo la posibilidad de acceder a algún tipo de crédito, no pudieron solventar sus deudas o cancelar las existentes. El profundo detenimiento mundial enfrentado por la clase trabajadora, sectores populares y encarada también por los grupos económicos locales, llevaron a éstas a un intento de salida de la crisis económica mundial (Manzanelli, Calvo, y Basualdo, 2020).

El presidente de una de las fábricas más importantes del mundo indicó que se tuvo que empezar a recortar costos para asegurar la subsistencia y marcha del negocio. En las empresas siempre debe ser mayor el beneficio que su costo, cuando éste se invierte esta situación comienza a tener problemas financieros, lo que conlleva a que las mismas reviertan su situación o de lo contrario deban cerrar sus puertas (Ogawa, 2021).

El Observatorio Pyme (2014) refiere que en el año 2013 las empresas promedio que solicitaron un crédito y les fue otorgado fue de 43.97%, mientras que las que solicitaron y no les fue otorgado fue de 30.9%, y las que no solicitaron fue de 25.13%. Las empresas que obtuvieron formalmente un crédito el 16% corresponden a formas legales. Sin embargo, el 30% de las firmas que solicitaron un crédito y no lo obtuvieron se caracterizan por la ausencia de una forma legal con responsabilidad patrimonial limitada.

Varias teorías centran la atención en la información asimétrica entre prestamistas y prestatarios, para explicar el origen de las restricciones que tienen las Pymes para obtener financiamiento externo Briozzo y Vigier (2014).

Entre estas teorías se encuentra la teoría de la jerarquía financiera la cual considera que los empresarios eligen las fuentes de financiamiento en forma inversa a la necesidad de información de cada una de ellas. Por lo tanto, utilizan en primer lugar reinversión de las utilidades, luego el endeudamiento bancario y, por último, el acceso al mercado de capitales. Se entiende que los propietarios y gerentes tienen más información de su empresa y prefieren mantenerla de una manera privada (Pesce G. , Esandi, Briozzo, y Vigier, 2015).

Los problemas de acceso al financiamiento continúan siendo un tema relevante ya que según el Observatorio Pyme (2014), si bien en la Argentina dentro del sistema bancario hubo fuertes estímulos de programas públicos que orientan los ahorros para el financiamiento de proyectos, actualmente el 26% de las pymes industriales tiene proyectos frenados por falta de financiamiento bancario.

Según comenta Bebczuk (2010), las empresas tienen proyectos de muy alta expectativa, la cual no se puede concretar ya que la banca privada no promueve el financiamiento o lo hace mediante condiciones inadecuadas en lo que se refiere a la tasa, garantía y plazo. Si bien se sabe que estos problemas se pueden presentar en la generalidad de las pymes, muchas tienen demandas por créditos, pero no todas tienen la capacidad de pago, eso las lleva a no poder acceder al crédito público o privado.

Los autores Pesce, Esandi, Briozzo, y Vigier (2015) afirman la utilización del crédito personal en las pequeñas empresas. Los dueños jóvenes que buscan objetivos empresariales y tienen bajos costos emocionales, utilizan en menor medida los créditos personales como fuentes de financiamiento de las actividades desarrolladas por sus pymes. Asimismo, se puede destacar que se encuentra evidencia a favor de un entrelazamiento más fuerte entre empresa-empresario en las firmas del sector de los servicios.

Por otra parte, Yildirim, Akci y Eksi (2015) estudian varios atributos de las pymes que afectan el acceso al crédito. Los resultados de su estudio sugieren que las empresas con niveles de ventas altos y estables tienen mejor acceso y obtienen mayores beneficios de los servicios crediticios ofrecidos por los bancos. Esto se debe a que las mismas

cuentan con una baja deuda acumulada, presentan garantías confiables, seguras y cumplen con todos los requisitos bancarios para la presentación y armado de sus legajos.

Por el contrario, según lo afirma Herrera y Pimienta (2001) las pequeñas empresas desconocen como formular un proyecto de financiamiento y carecen de recursos para la contratación de los mismos, esto también sucede con las garantías, que se presentan como un problema a la hora de solicitar financiamiento ya que cuentan con pocos activos disponibles, y estos quedan inmovilizados para operaciones sucesivas. Se puede decir entonces que los bancos evalúan con mayor facilidad a las grandes empresas y que en general no cuentan con métodos de riesgos para pequeñas empresas.

Es muy importante hacer mención sobre las líneas de crédito que se le han brindado a este sector. El Grupo Banco Mundial (2021) hace referencia a una otorgada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento en el año 2016, como un proyecto a largo plazo para las micro, pequeñas y medianas empresas. Era una línea de crédito intermediada para las pymes, su objetivo era fortalecer la provisión de financiamiento a más largo plazo, se otorgó el 18 de marzo y constaba de 50 millones de dólares.

Bebczuk (2010), hace referencia a que el estado no pudo resolver los problemas del crédito para las pymes, para hacerlo posible se deben realizar modelos y diseñar programas públicos para fortalecer el rol de la banca privada, aun así, reconociendo el impacto de las pymes sobre el empleo y el bienestar social se debe mantener una distancia entre las políticas de asistencia social privilegiando el repago de las deudas y el beneficio neto de programas públicos.

Dentro de las pequeñas empresas se encuentran varias debilidades, las cuales hacen que se le cierren la mayoría de las puertas financieras, entre estas se observa por ejemplo que no poseen estrategias para alcanzar los objetivos planteados, utilizan la improvisación, presentan trabajadores que se encuentran débilmente formados, comunicación y crecimiento no planificados. Eso conlleva a que muchas de ellas utilicen como medio de financiación los recursos propios (Cleri, 2007).

Los bancos desarrollan y tienen una forma preestablecida de clasificar a sus posibles deudores. Bebczuk (2010), indica que hay una primera información que es la presentación cuantitativa, es extraída de los estados contables de la empresa basada en sus históricos y en sus flujos proyectados. Los estados financieros deben estar

correctamente presentados certificados por contador público y homologados perfectamente.

El banco también puede solicitar garantías, que si es una pequeña empresa generalmente no suele contar con el capital suficiente para constituirlos, por lo cual será factible que el crédito no lo sea otorgado es decir que se rechace por el monto solicitado inicialmente y se le ofrezca otro de inferiores condiciones. La pyme puede tomar un crédito para la empresa, si reúne con todos los requisitos dispuestos por las entidades bancarias, pero deciden solicitar préstamos personales, la misma empresa opta por alejarse del mercado de créditos ya sea por desinformación, porque necesita hacerse de los fondos de una manera rápida, y porque los bancos presentan una gran demora en gestionar un crédito para la empresa, dada la menor documentación que se requiere solicitan créditos personales (Pesce et al.,2015).

Tabla 1: Utilización de créditos en Argentina

Argentina	Pequeña	Mediana	Grande
Utilizan crédito bancario	3.3%	8.5%	14%
Inversiones financiadas con créditos bancarios.	1.6%	8.9%	7.5%
Aquellas empresas que identifican el crédito como un problema serio.	40%	38.5%	34%

Fuente: Elaboración propia en base a Banco mundial (2021).

En el siglo XXI los mercados financieros han ido evolucionando a gran velocidad en lo que se refiere al uso de tecnología y programación para poder incorporar los servicios financieros a esta gran red tecnológica, como son por ejemplo el recaudo de dinero, educación financiera e incluso las criptomonedas (o cripto activos) como es el *bitcoin*. Estos nuevos métodos de utilización han tenido un gran impacto en la financiación tradicional ya que el mismo consumidor puede abrir cuentas de ahorro desde su teléfono sin necesidad de acudir a una entidad bancaria (Padilla Sánchez, 2019).

Existe otra fuente de financiamiento distinta a las anteriormente mencionadas conocidas con el nombre de *crowdfunding*, se trata de un medio de financiación colectiva mediante el aporte económico de un conjunto de personas, esta contribución puede

resultar de todo lo grande que sea el proyecto. Se puede decir entonces que se trata de una micro financiación en donde cada participante financia una pequeña parte del proyecto. Una distinción muy importante es que se utiliza internet como base de su funcionamiento por eso es que es una gran red expansiva y tiene alcance a nivel mundial (Solís, 2019).

Rivera Butzbach (2012) afirma que es fundamental captar el máximo de estos factores y buscar un *crowdfunding* que tenga contactos, difusión y solvencia. El *crowdfunding* ha ido obteniendo gran importancia gracias a la facilidad con la que cuenta para la obtención de capital ya que de otra manera obtener estos mismos recursos sería mucho más costoso.

Para ampliar, el autor de un proyecto tiene claro cuál sería su objetivo a desarrollar y su plazo para alcanzarlo. Si a la gente le gusta ese proyecto se realiza el aporte en dinero para hacerlo realidad convirtiéndose así en patrocinadores, si ese proyecto logra su objetivo se realiza el pago de lo recaudado, y si no se efectiviza, los patrocinadores reciben el dinero que aportaron, así lo comenta Padilla Sánchez (2019) indicando además que este mecanismo se puede ver como una convocatoria abierta para realizar proyectos.

Una de las principales causas de la utilización de este nuevo sistema de financiamiento es la no disponibilidad de dinero en los bancos para financiar proyectos. Los beneficios más importantes a considerar según Rivera Butzbach (2012) son los siguientes:

- Sin riesgo, no se pierde lo aportado porque si el proyecto no se concreta, no se toma nada de lo recaudado.
- Buen precio, se obtiene un servicio a un valor menor que el de mercado tradicional ya que no se cuenta con ningún intermediario de ningún tipo para la operatoria.
- Bien social y colectivo, todos los participantes del grupo salen beneficiados, ya que se ayuda a una persona o un grupo de personas a realizar una determinada actividad.
- Sin intermediación bancaria, acá ningún banco presta dinero para financiar el proyecto.

La prestación de estos servicios puede ser gratuita o retribuida ya sea mediante cuotas fijas o un porcentaje de las mismas transacciones, primero se debe registrar el usuario, el gestor asume la operatoriedad de la plataforma otorgando la confianza y la calificación crediticia. Se emiten reglas, las cuales se supervisa que se cumplan o de lo

contrario puede surgir la aplicación de multas o infracciones. Se pueden celebrar contratos de donación, de préstamo, de compraventa con pago anticipado y también de participación societaria. En el plazo estipulado el promotor le entrega al aportante el bien o el servicio en las condiciones anteriormente pactadas (Rodríguez de las Heras Ballell 2013).

Según lo clasifica Caccuri Melhem (2014), la Argentina actualmente cuenta con seis plataformas activas como se indica a continuación:

Idea.me: Plataforma general, su idea es inspirar a otros a cumplir sus objetivos, se enfocan en proyectos tanto tecnológicos como creativos, de innovación, arquitectura, se desarrolla en países como Argentina, México, Brasil, Uruguay, Chile, Colombia y Estados Unidos. Recauda los fondos de la siguiente manera

- Todo o nada: Se fija plazo y monto, sobre el monto recaudado se estipula un vencimiento si este plazo se vence y no se alcanza el objetivo con lo recaudado se devuelve el dinero.
- Todo suma: Se utiliza para causas sociales, cuando lo recaudado es insuficiente se pueden presentar planes alternativos.
- Aportes patrocinados: Los patrocinadores acuerdan fondos mensualizados para que sean distribuidos en proyectos de la misma plataforma estos llevan mantenimientos de comisiones que se realizan por medio de pago y aportes.

Nobleza obliga: Plataforma solidaria, se orienta a causas sociales obtiene fondos de sitios para diversas causas, se reciben grandes donaciones generalmente de empresas. Los fondos para lo que se va a destinar el dinero lo deciden los mismos empleados mediante votación, esta plataforma se sostiene mediante comisiones de donaciones y asistencia.

Panal de Ideas: Plataforma general se focaliza en asociaciones civiles, educativas y de gobierno, busca tener una visión distinta y enfocarse en otra cosa que no sea el dinero desde otra perspectiva y generar una construcción libre y participativa.

Groofi: Plataforma general, es una plataforma orientada al mercado para proyectos creativos y emprendedores.

Crowdium: Plataforma que adquiere una estructura de un fideicomiso para su actuación legal ya que permite la inversión en propiedades, se adquiere el inmueble se

pone en alquiler y los inversores reciben una renta proporcional por dicho procedimiento. Las inversiones son realizadas en un banco comercial.

Mia: Impulsa financiamiento científico y tecnológico, promueve la inversión pública y privada, su manera de interactuar es fijando un objetivo con una fecha estimada para poder realizarlo.

Haciendo mención a los rubros, los más utilizados son los de música, educación, diseño, artes visuales y causas sociales, estos sistemas cobran una comisión aproximada del 6% sobre el monto que se recauda y se puede abonar con tarjetas de crédito, rapipago, pagofácil, o también con transacciones electrónicas (Caccuri Melhem, 2014).

Se destaca actualmente un sistema de financiamiento que tiene un auge ascendente en la actualidad en el mercado financiero, que surge por los grandes problemas presentados por las pymes en sus relaciones comerciales con sectores de mayor tamaño. Son las sociedades de garantías recíprocas (SGR), que están formadas por socios protectores que aportan fondos al capital de riesgo, y por socios partícipes que son las pymes que acuden a las distintas formas de garantías (Solís, 2019).

Las SGR, son una alternativa de financiamiento cuando habiendo agotado los recursos o intentando medios alternativos de financiamiento bancarios o propios estos hubieran fracasado, el incremento cuantitativo de las SGR tuvo que ver con las grandes empresas que formaron estas con MIPymes que conformaban una red de proveedores e intentaban generar mayor flexibilidad y una menor burocracia en cuanto a la generación de las garantías (Manzanal, 2018).

Según Chamadoira (2018), las SGR tienen como objetivo facilitar el acceso al crédito de las pymes otorgando garantías a una SGR como contrapartida. La empresa puede acceder a financiamiento gracias a las condiciones de contar con el aval de SGR y así queda disminuido el riesgo de la pyme. El contrato se efectiviza cuando el socio partícipe se compromete con la (SGR) en el cumplimiento de la garantía, este se respalda por un fondo de riesgo realizado por los aportes de los asociados se puede decir entonces que las pymes acceden a un aval que mejora su calidad crediticia frente al sistema financiero.

De esta manera se puede afirmar que el objetivo principal de estas es promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Las SGR presentan muchas ventajas a la hora de su utilización. Según Manzanal (2018) éstas son las siguientes:

- ❖ Ventajas de acceder a SGR: créditos a tasas reducidos, garantías y avales, descuento de cheques, disminución de garantías para créditos, aumento en los plazos de financiamiento, menor costo para financiarse y otorgamiento, capacidad de negociación frente al sistema financiero.

- ❖ Ventajas para el Estado: transparencia en la asignación de recursos, generación de riqueza genuina, disminución de informalidad en la economía, favorecen la generación de empleo, recaudación impositiva.

- ❖ Ventajas para los acreedores: disminución del riesgo a los créditos pyme, mejoran calidad de garantía de sus deudores, incrementan participación en el mercado, reducen riesgo de incobrabilidad e incertidumbre y menores costos en las cobranzas.

Dentro de la categorización de las pymes se puede observar la inclusión del sector agropecuario en la Argentina ya que históricamente cuenta con niveles de competitividad y desarrollo, lo que la hace encontrarse dentro de los más destacados en el sector exportador (Observatorio Pyme 2014). Esto se puede visualizar en la siguiente tabla.

Tabla 2: *Categorización pymes 2021*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12710000	6740000	23560000	21990000	10150000
Pequeña	75380000	40410000	141680000	157740000	38180000
Mediana tramo 1	420570000	337200000	1190400000	986080000	272020000
Mediana tramo 2	630790000	481570000	1700590000	1441090000	431450000

Fuente elaboración propia en base a sitio web www.argentina.gob.ar (2021)

El sector agropecuario desarrolla recursos que el estado los destina para otro rubro como por ejemplo lo es el industrial, debido a la generación exacerbada de estos es que se genera y se han promovido acciones que llevan al enfrentamiento de distintos sectores, entre estos conflictos el más importante fue dado en 2008 el famoso llamado conflicto al campo. Cuando se aprobó la ley 125 de la regulación que fue una medida de

retenciones móviles que afectaba directamente al productor exportador, ya que se elevaban los impuestos acompañando los precios en el mercado mundial. Debido a esta situación el campo reacciona haciendo marchas revolucionarias con cortes de ruta y cacerolazos hasta que finalmente se logra la derogación de las retenciones móviles. Esto tuvo una repercusión muy importante en el sector de las pymes ya que el impacto de las retenciones afectó notablemente y repercutió en las ventas de los pequeños productores (Sanz Cerbino y Grimaldi, 2020).

Dentro del sector agropecuario, Low (2016) destacó que las pymes, cuentan con factores de riesgo que se encuentran estrechamente vinculados y relacionados entre sí, lo que hace que estas presenten un elevado grado de incertidumbre a la hora de poder cancelar sus deudas. Este nivel de duda que acecha constantemente a la parte agropecuaria se debe a condiciones climáticas, productivas y financieras acerca de que la misma pueda cancelar la deuda contraída.

En el sector agropecuario se pueden acceder a distintos medios de financiamiento según lo indica Vidal (2021) como son los créditos a tasas depreciadas entre el 30% y 35% solo aquellas pymes que no tengan más del 5% de soja o trigo de lo producido en stock, mientras que para las que no cumplen con esta condición presentan tasas del 50% anual. Las tarjetas agro siguen activas y es difícil que baje su costo del 40% anual, las empresas que comercializan insumos comúnmente tienen su propia financiación generalmente con la entrega de cheques electrónicos y la posibilidad de pesificación con un interés del 50% anual. También se encuentran como medio alternativo los exportadores, adelantan dinero contra el compromiso de la entrega a una tasa del 12% en dólares, existe también el canje por mercadería a cosecha según las alícuotas con las que se encuentre grabada.

Los bancos son fundamentales ya que proveen en gran medida el apalancamiento para brindar un gran apoyo a la empresa. Las pequeñas pymes se encuentran en una controversia a la hora de solicitar financiamiento ya que cuando lo hacen, una de las primeras cuestiones a tener en cuenta son por ejemplo la antigüedad del cliente, la buena operatoria que estas presentan y por supuesto sus balances. Muchas pymes con campos de propiedad si bien presentan una estructura sólida en cuanto a su patrimonio contablemente esta situación no siempre se ve reflejada (Low, 2016).

Las garantías generadas por el propio giro comercial, como son los descuentos de cheques muy utilizados en los bancos privados actualmente, el *factoring* y también el *leasing* poseen ciertas ventajas. La principal es que liberan al deudor de la posibilidad de contar con capital garantizable y se toma en consideración además la capacidad de pago evaluando las ventas del negocio y sus compras (Bebczuk,2010).

Según lo indica el Banco de la Provincia de Buenos Aires (2021), se brinda como medio de financiamiento a las pymes agropecuarias la tarjeta procampo, el descubierto en cuenta corriente y el descuento de valores. Estos son los más utilizados actualmente por los productores y también se ofrecen dos tipos de créditos para las pymes según los destinos de:

- ❖ Inversión: vigente hasta el 31 de marzo 2021, el banco solicita entrega de la factura proforma sobre el bien a adquirir, para las micro empresas la tasa es del 22%, estas denominadas micro empresas tienen tasas diferenciadas siempre y cuando según disposición del banco central no cuenten con la cosecha en almacenamiento, y para el resto de las pymes es del 35%, el mismo se puede financiar total o parcialmente a 48 meses.

- ❖ Capital de trabajo: son créditos destinados generalmente para la compra de insumos, las tasas en las micro empresas son del 29% y son bonificadas, no muchas pymes cuentan con este beneficio y las alícuotas que no son bonificadas son al 50%, los créditos son otorgados a un plazo de 180 días a 1 año, generalmente los productores los cancelan semestralmente.

Las pymes agropecuarias, es decir la gran mayoría de los medianos productores cuentan con la ventaja de que pueden disponer de lo producido por años anteriores almacenado para poder financiar la nueva cosecha. No así las pequeñas pymes que no cuentan con mucho stock disponible, pero si cuentan con herramientas u otro tipo de insumos acopiado de campañas pasadas. Esto lleva a que las pymes hayan tomado en ciertos momentos decisiones como por ejemplo que todos los productores aporten lo que tengan para un beneficio común, a esto se lo denomina fideicomiso (Bebczuk,2010).

Según lo indica Central fiduciaria SA (2020) en un fideicomiso financiero los bienes que se aportan quedan exentos de la acción que realizan los acreedores. Se puede decir entonces que una empresa que este soportando problemas financieros puede sin

problemas constituir un fideicomiso ya que estos quedan separados del riesgo comercial de la empresa.

En diciembre de 2019 el gobierno creó un fondo fiduciario que está vinculado al sector agropecuario para la implementación de sus proyectos. Los fondos recaudados resultaron de las contribuciones que los mismos productores realizaron por el pago de sus inmobiliarios rurales, es una iniciativa fomentada desde el sector público y privado. Inicialmente contaba de 113 millones y se espera al finalizar ese año tener la suma de 500 millones, los fondos son administrados por el banco de Córdoba y cuenta con un consorcio que los representa (Comercio y justicia, 2020).

En el año 2002, según lo mencionan Piñeiro, Robles y Elverdin (2017), se produjo la devaluación de la moneda que favoreció notablemente al sector agropecuario, ya que la pesificación redujo significativamente la deuda de este sector. La convertibilidad afectó el financiamiento bancario y las pymes agropecuarias comenzaron a financiarse con los proveedores y con la utilización de recursos propios. Pasado un tiempo, se recomodaron las condiciones financieras y se comenzó un crecimiento con el financiamiento bancario.

Dentro del sector agropecuario en la ciudad de Lobería provincia de Buenos Aires, las pequeñas pymes agropecuarias tienen muy concentradas sus actividades ya que estas suelen basarse en la producción de granos, ganadería en menor escala y muchos de ellos y/o conjuntamente con sus actividades habituales realizan laboreos y siembra fuera de sus propias tierras. Los productores pequeños se dedican a la explotación de sus campos y a la actividad ganadera, aquellos productores agrícola ganaderos de la región que logran tener réditos económicos acumulables son los que realizan una diferencia para luego invertirla nuevamente en esta actividad Escuela Agropecuaria n°1 de Lobería (2021).

Es importante la adquisición de maquinarias que tengan tecnología de avanzada, ya que si bien realizan el mismo trabajo que maquinas más antiguas estas optimizan tiempo, eficacia y precisión, ahora bien, el problema es que no todas las pequeñas pymes poseen del financiamiento para la compra de estas herramientas ya que sus valores son extremadamente altos y se requiere de una mínima cantidad de hectáreas para su amortización. Los productores que logran la adquisición de su nueva herramienta de trabajo no solo lo hacen para explotar sus propios campos, sino también lo hacen aquellas pequeñas pymes que se dediquen a la realización exclusiva de trabajos de laboreo y prestaciones de servicios vinculadas al agro (Piñeiro et al.,2017).

Según lo indico Escuela agropecuaria N° 1 de Lobería (2021), dentro de los productos sembrados en la región se destaca indudablemente la soja. Se debe a su gran adaptabilidad que este cultivo presenta sobre todo en esta región donde los climas son con frecuencia poco lluviosos y muy calurosos, suelen producirse heladas en la época de siembra, y este cultivo es muy resistente a las condiciones climáticas. Los productores realizan el uso de este cultivo ya que además de que económicamente es uno de los más accesibles para su utilización, financieramente es uno de los más competitivos en el precio. En la siguiente figura se puede observar porque los productores de la región eligen este cultivo.

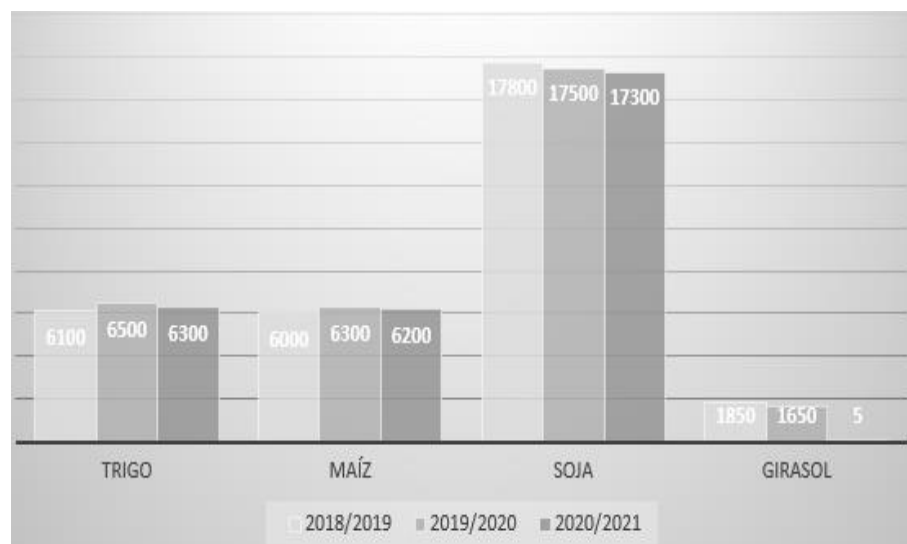


Figura 1: Hectáreas sembradas de cereales y oleaginosas. Fuente: Elaboración propia en base a Escuela agropecuaria lobería n°1 (2021).

La mayoría de los programas de apoyo a las pymes suelen tener un carácter de tipo horizontal, que no discrimina por el tipo de empresa, actividad que presenta o región. Existe una gran diferencia entre un financiamiento formal y uno informal, los bancos resaltan esta diferencia, ya que las empresas formales declararon que su principal fuente de financiamiento habían sido los bancos, no así las empresas informales siendo menos del 9% las que pudieron acceder a las mismas fuentes de financiación. A continuación, se puede observar la tabla con el financiamiento que los bancos otorgan y porque motivo las empresas no los toman (Ferraro y Stumpo, 2010).

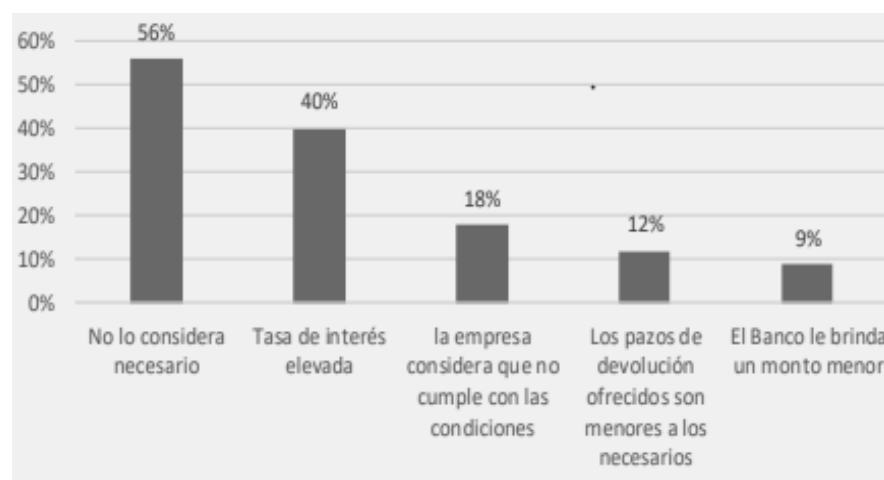


Figura 2: Motivo por los cuales las empresas no solicitan crédito bancario. Fuente:(Piñeiro et al.,2017).

Las semillas y los insumos son fundamentales ya que en la actualidad cada día son más costosos debido a la gran innovación tecnológica que han ido adquiriendo con el pasar de los años, los rindes tienen que ser cada vez mayores para poder subsanar el costo de la producción y generar ganancia, ahora las pequeñas pymes utilizan como medio para poder financiarse a las agronomías a los acopios de cereal, que los proveen de estos insumos sin tener que hacer un desembolso inmediato de dinero retribuyendo esto en canje o al finalizar la cosecha (Piñero et al.,2017).

Las actividades agropecuarias poseen rasgos particulares como son por ejemplo las variaciones de precios en el momento de la venta de su cereal o de la compra de sus insumos, que dan lugar a la generación de un determinado financiamiento específico. Los productores poseen financiamiento propio o externo, el financiamiento externo hace referencia a que se financian con entidades bancarias, proveedores y otras entidades financieras (Tiscornia, 2018).

Los productores, que realizan trabajos de siembra y cosecha fuera de su establecimiento prestan el servicio a cambio de una retribución dineraria que habitualmente se liquida al finalizar la cosecha. Los contratistas facilitan los procedimientos de siembra haciendo que estos trabajos no demanden tiempo en los productores propietarios y estos puedan utilizarlo para otras labores. Generalmente estos

contratistas acuden a medios de financiación para la compra de maquinarias o el cambio de las que actualmente presentan (Piñeiro et al., 2017).

La actual campaña se ha visto afectada por factores de incertidumbre como son por ejemplo las propias decisiones que toman las pymes agropecuarias, esto se ve reflejado a la hora de proyectar su planificación de siembra siendo que se encuentran ante una situación de inestabilidad presentada por factores climáticos lo que llevaron a que se deba readecuar las proyecciones de siembra. Esto llevó al productor a un constante cambio financiero para la reorganización y planificación de su nuevo ciclo de siembra Camara de cereales (2021).

A partir de lo desarrollado, se intenta comprender el problema que presentan las pequeñas pymes de la ciudad de Lobería, a la hora de solicitar financiamiento por parte de las entidades bancarias ya que las mismas en general no cuentan con un gran respaldo financiero y los bancos focalizan su atención y recursos en las grandes pymes del sector. La falta de este financiamiento conlleva a que las pymes no cuenten con los recursos suficientes para poder realizar inversiones dentro de la actividad agropecuaria.

A raíz de esto se plantean los siguientes interrogantes:

¿Por qué los bancos no financian proyectos?, ¿Por qué se producen rechazos de solicitud de créditos bancarios en las empresas?, ¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión?, ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas para las pymes?

Es de gran importancia estudiar estos interrogantes ya que resulta indispensable que las pymes puedan contar con un financiamiento respaldado por las entidades bancarias y otras fuentes externas de financiamiento, que sientan que es un sistema inclusivo, en el que no solo ingresan las grandes empresas.

A fin de poder tratar el problema planteado, el objetivo general de esta investigación es analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para las pequeñas pymes familiares en el contexto económico actual dentro del sector agropecuario de Lobería provincia de Buenos Aires durante el año 2021.

Como objetivos específicos se plantean:

✓ Analizar que estructura de financiamiento adoptan las pymes agropecuarias en tiempo de crisis, indagando en los tipos más utilizados

- ✓ Analizar si en épocas de crisis cuentan con algún nuevo método de financiación.
- ✓ Identificar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento que no sean las habitualmente utilizadas.

Métodos

Este apartado se desarrolló en base a Escuela agropecuaria Lobería N°1 (2021).

Diseño

La investigación fue de alcance descriptivo ya que se intenta analizar y especificar las propiedades características del fenómeno estudiado como es el financiamiento que tienen las pymes en la ciudad de Lobería para ahondar en cómo subsisten en épocas de crisis en el año 2021. Se realizaron entrevistas y se investigó con profundidad el tema a desarrollar para poder contar con información real sobre la problemática planteada.

El enfoque que se realizó fue cualitativo, ya que se efectúa la recolección de datos no numéricos para poder tener una visión y una interpretación más completa de la problemática planteada.

El diseño fue no experimental del tipo transversal. Se estudió y se analizaron las condiciones de financiamiento que la empresa presentaba, desde el análisis de sus condiciones ante la dificultad del financiamiento para una expansión.

Se desarrolló meticulosamente sin manipular cada una de las variables y la recolección de los datos fue delimitada a cada encuestado.

Participantes

La población estuvo compuesta por la totalidad de Pymes del sector agropecuario la ciudad de Lobería provincia de Buenos Aires.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, donde se encontraron casos que pudieran usarse en la investigación. Se relevaron y analizaron tres casos como muestra, en razón de que la localidad donde se encuentran las pymes del sector agropecuario tiene menos de 30.000 habitantes. El criterio de selección fue intencional.

La muestra seleccionada se basó en aquellos pequeños productores que poseen menos de 200 hectáreas de propiedad.

Previo a la entrevista se informó sobre el consentimiento se realizó la lectura del mismo informando esto a cada uno de los entrevistados (Anexo I).

Instrumentos

Se contacta con la Escuela Agropecuaria de Lobería para obtener la mayor cantidad de información y datos posibles de los pequeños productores de la región, se recolectaron datos como nombres de las firmas, dirección, teléfono y otros datos de índole personal.

Se seleccionó la muestra y se indagó sobre las mismas, en las que se analizó las formas de financiamiento de cada una de ellas y las razones por las que se decidió utilizarlas.

Las entrevistas fueron redactadas meticulosamente y adecuadas para el sector con anterioridad en base a los objetivos planteados. Se llevo a cabo un cuestionario con preguntas puntuales que se detalla en el (Anexo II).

El cuestionario fue entregado personalmente con anterioridad a cada entrevistado para que se interioricen acerca del tema a tratar y coordinar una cita. Se realizó luego la entrevista acordada de manera personal utilizando un medio de grabación, la que luego se detalla y se transcribe.

En la grabación se comenzó con las preguntas correspondientes al cuestionario seguida por una charla tendida con cada una de las pymes comentando desde sus inicios hasta su forma de operar en el ámbito financiero.

Análisis de datos

Después de identificar a las organizaciones y las características que estas presentan, se realizó un análisis más detallado para poder identificar cuáles son las variables de interés para la problemática planteada, comentando delicadamente sus inicios y formas de financiamiento para poder analizar y comparar las alternativas de financiación que las mismas utilizan con las que actualmente ofrece el mercado financiero.

Se propusieron pequeños productores que se dedican a la explotación de cultivos con campo de propiedad y que las mismas no superan las 200 hectáreas.

Cada entrevistado participó de manera voluntaria del estudio realizado.

Se analizó de manera comparativa la información con los datos recibidos de todos los temas que se trataron para considerar los distintos objetivos específicos planteados.

Para plasmar dicha información se utilizaron tablas y figuras comparativas en las cuales se puede observar y comparar los distintos medios de financiación, se intenta poder observar si las pymes estudiadas cuentan con nuevas fuentes alternativas de financiamiento y si conocen todas las herramientas financieras a las que pudieran acceder.

Resultados

A continuación, se exponen los resultados obtenidos del análisis de datos realizados en las encuestas. La información fue tomada en base a la muestra de 3 pymes familiares ubicadas en la ciudad de Lobería provincia de Buenos Aires en el año 2021, actualmente las mismas se encuentran en actividad. En la tabla 1 se hace una breve descripción de cada una de ellas a modo de presentación.

Tabla 1: Breve descripción pymes familiares.

Empresa	Actividad	Cantidad de hectáreas de propiedad	Figura Jurídica	Generación	Años de vida de la empresa
Pyme familiar 1	Agropecuaria	76	Unipersonal	Primera	Inicio de actividades en el año 2004
Pyme familiar 2	Agrícola-Ganadera	195	Unipersonal	Segunda	Inicio de actividades en el año 1996
Pyme familiar 3	Agropecuaria	160	SRL actualmente. En sus inicios era una empresa unipersonal	Tercera y cuarta	Inicio de actividades en el año 1923

Fuente: Elaboración propia.

En estos casi dos años que la Argentina lleva atravesando un enfrentamiento epidemiológico que ha perjudicado en su gran mayoría al sector de las pequeñas y medianas empresas, el sector agropecuario fue uno de los menos repercutidos y prácticamente no afectados por esta pandemia, por eso fue que en ningún momento detuvo sus siembras ni bajó sus niveles de exportación.

Financiamiento utilizado por las pymes agropecuarias

Se pueden apreciar en la figura 1 las fuentes de financiamiento utilizadas por las pequeñas y medianas empresas del sector agropecuario entrevistadas.

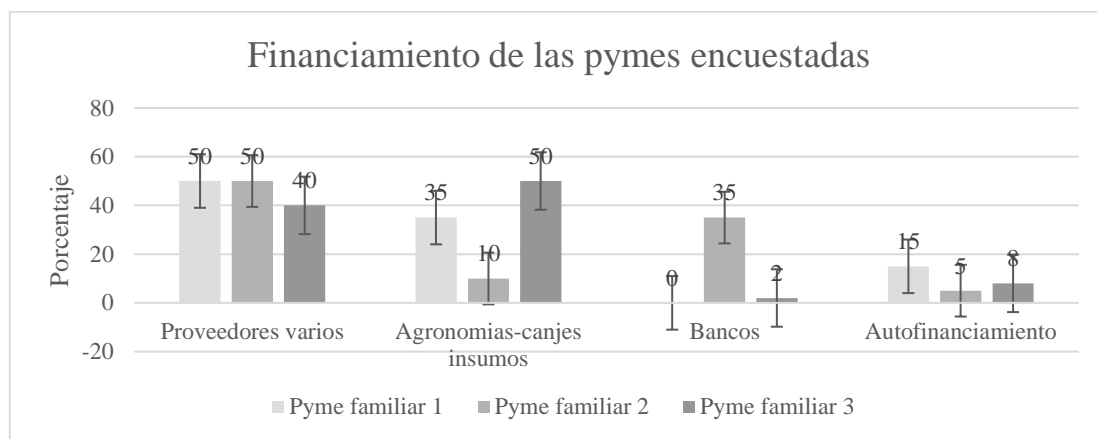


Figura 1: Total de Financiamiento de las pymes encuestadas y porcentaje aplicado a cada rubro. Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la figura 1, los proveedores varios hacen referencia a la financiación de combustibles, gomerías y casas de herramientas para implementación agrícola. La mayoría de las pymes agropecuarias eligen financiarse con proveedores varios y con agronomías debido a que estos proveedores no le aplican una tasa de interés a su financiamiento, esto se debe a que los proveedores cuentan y se garantizan el pago con mercadería disponible quedando ambas partes satisfechas con este procedimiento y los proveedores se aseguran de contar mensualmente con excelentes ventas.

Ahora bien, la utilización de determinados créditos bancarios en ciertos momentos fue utilizado por las pymes agropecuarias, esto se ve reflejado en la figura 2.

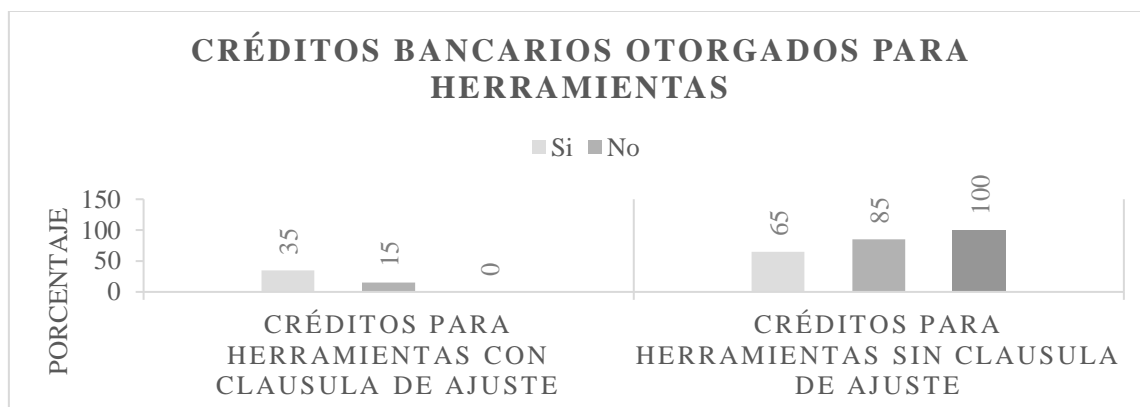


Figura 2: Créditos bancarios otorgados para herramientas. Fuente: Elaboración propia.

En la figura 2 se puede apreciar que las pymes optan por financiarse con créditos sin cláusulas de ajuste. En años anteriores cuando la argentina ofrecía medios de financiación a tasas depreciadas los productores solicitaban todo tipo de crédito agropecuario ofrecido por las entidades bancarias.

Diferentes métodos para financiarse en épocas de crisis

Las pymes agropecuarias entrevistadas coincidieron en su gran mayoría en que la empresa recurre a métodos tradicionales para su financiamiento, no utilizando nuevos para poder llevar a cabo sus actividades en épocas de crisis. Las tres pymes indicaron que presentaban un gran desconocimiento sobre otros métodos de financiación y que por eso seguían recurriendo a los habituales ya que desde generaciones anteriores venían trabajando de esa manera. Esto se ve reflejado en la figura 3 que se detalla a continuación.

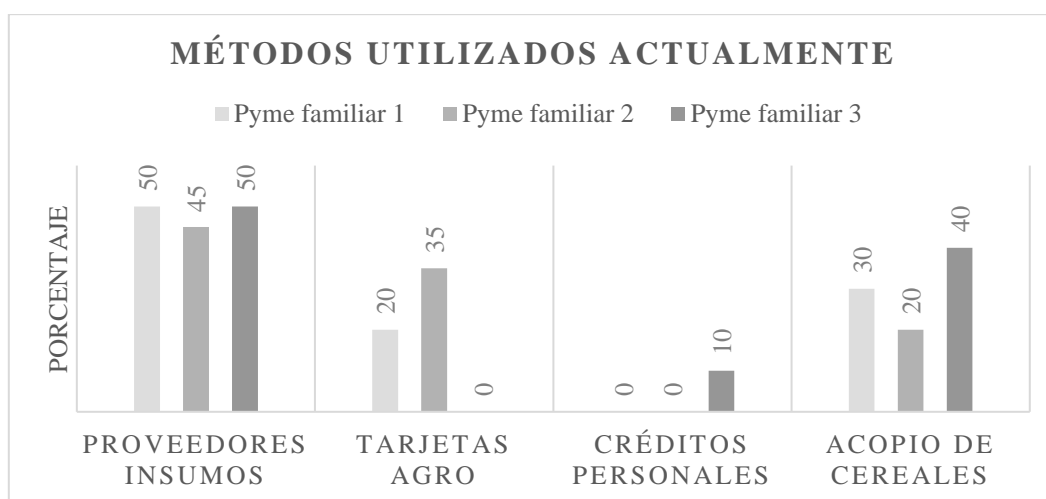


Figura 3: Métodos utilizados actualmente por las pymes. Fuente: elaboración propia.

Se puede apreciar en la figura 3 que las pymes agropecuarias hacían entrega de su mercadería destinándola para la cancelación las campañas anteriores y para poder financiar la siguiente. La misma situación se presenta con los proveedores ya que el productor destina gran parte de su producción para liquidar sus cuentas corrientes, lo producido restante es aquello que los agropecuarios destinan para poder desempeñar sus actividades diarias.

Fuentes alternativas para financiarse

El 66% de las pymes entrevistadas del sector agropecuario coincidieron en que cuentan con un gran desconocimiento acerca de otras fuentes de financiamiento que no sean las que habitualmente utilizan. Esto se debe a que cuando recurren a los bancos para la financiación de préstamos no son informados sobre otros medios de financiación que no sean los que el banco tiene disponibles para ofrecerles en ese momento.

A las pymes entrevistadas se les mencionó sobre medios alternativos para financiarse señalando diferentes opciones siendo estas nuevas para ellos, desconocían la mayoría completamente, los resultados se ven reflejados en la tabla 2 que se detalla a continuación.

Tabla 2: *Diferentes formas de financiamiento.*

Empresa	<i>Crowdfunding</i>	Sociedades Garantías recíprocas (SGR)	Créditos <i>leasing</i>
Pyme familiar 1	Conoce este sistema de financiamiento, pero su utilización no es de interés.	Las conoce y sabe cómo funcionan, pero no las utiliza.	Comentó que eran excelentes cuando se podían solicitar ya que actualmente los bancos no los ofrecen.
Pyme familiar 2	No conoce este sistema de financiamiento.	Desconocimiento total.	No se utiliza.
Pyme familiar 3	No conoce este sistema de financiamiento.	No conoce mucho al respecto sobre esta fuente alternativa, pero sabe que es de utilización en los acopios de cereales habitualmente.	No se utiliza.

Fuente: Elaboración propia.

El 100% de los entrevistados coincidió en que los créditos *leasing* son una muy buena herramienta ofrecida por el banco ya que se abona mensualmente o se pacta un medio de pago contra la cosecha y el productor puede acceder a vehículos u herramientas agrícolas para su utilización. En la actualidad los bancos han dejado de ofrecerlos y en cambio brindan la posibilidad de acceder a ciertos créditos de inversión o de capital de trabajo.

En la figura 4 se muestran los resultados acerca de la consulta a los entrevistados sobre la posibilidad de poder financiarse con estos nuevos métodos de financiamiento más allá que muchos los desconocían pretendiendo saber si al menos tenían una inquietud por los mismos los cuales respondieron lo siguiente.

Tabla 3: *Nuevos métodos de financiamiento.*

Empresa	Crowdfunding	SRG
Pyme familiar 1	Puede interesarle en un futuro	Puede interesarle, ya que hoy en día es de mucha utilización en la actualidad
Pyme familiar 2	No le interesa	No le interesa, aunque sabe que puede llegar a tener que utilizarla.
Pyme familiar 3	No le interesa	No le interesa.

Fuente: Elaboración propia.

Las pymes agropecuarias según lo observado en la tabla 3, no recurren a nuevas fuentes para financiarse. Según lo indicaron las tres pymes entrevistadas, las mismas coincidieron en que no cuentan con la posibilidad del financiamiento bancario a tasas accesibles, prefiriendo de esta manera el financiamiento por medio de otras fuentes alternativas como son por ejemplo los proveedores, ya que las tasas que las entidades bancarias ofrecen para la implementación de sus créditos son muy elevadas e inaccesibles para ellos.

Discusión

En esta investigación el objetivo general es investigar distintas formas de financiamiento, para determinar cuáles serían las más convenientes para implementar en las pymes familiares en la ciudad de Lobería durante el año 2021, mediante el contexto económico actual. El gran interés en esta problemática es poder ver la capacidad y conocimiento que presentan las pymes del sector para poder endeudarse dado el gran desconocimiento que muchas de ellas presentan a la hora de solicitar financiamiento.

El primer objetivo de la investigación hace mención a como las pymes adoptan una estructura para financiarse en tiempos en donde se presenta una difícil situación para las empresas. Los resultados demostraron que las pymes agropecuarias continuaron con sus respectivas actividades en época de crisis y que las pymes de la región cuentan con una estructura de financiamiento muy estandarizada ya establecida y bastante acotada. Esto no coincide con Manzanelli, Calvo y Basualdo (2020), quienes hicieron mención a que varias empresas tuvieron que cerrar sus puertas porque no contaban con el financiamiento suficiente para poder seguir funcionando.

Además, los resultados indican que estas pymes presentan una estructura de financiamiento basada principalmente en proveedores varios y en agronomías como canjes de insumos, los productores utilizan como medio de financiamiento estas herramientas las cuales les brindan un fácil acceso y una rápida gestión a la hora de solicitarlas. Esto se relaciona con Piñero et al., (2017) quienes afirman que estas presentan muy bajo costo, prácticamente nulo a la hora de su gestión ya que se establece un contrato que dispone una relación mediante una liquidación de canje de cereal cuando la agronomía entrega el insumo a cambio de una futura cosecha. A su vez los productores también eligen, pero en menor medida como medio de financiamiento a los bancos. Estos son fundamentales ya que proveen el apalancamiento coincidiendo de esta manera con lo que indica Low (2016), respecto de que para poder solicitar y hacer uso de estos créditos la mayoría de las pymes opto por solicitar solo aquellos créditos que no tenían cláusula de ajuste ya que en la actualidad la mayoría de los que se ofrecen si las contienen y por esto los productores optan por no tomarlos.

Otro resultado muestra que los entrevistados también hacen uso en reiteradas oportunidades es el descuento de cheques, que es uno de los pocos recursos que están utilizando tal como las tarjetas agro para la compra de insumos. Esto coincide con lo indicado por el Banco Provincia de Buenos Aires (2021), quien afirma entregar a los productores en su mayoría créditos para las pymes de inversión a tasas a las cuales prácticamente muy pocos pueden incurrir, y otros créditos como son los de capital de trabajo cuyas sumas de dinero para parte de los entrevistados son insignificante y no les alcanza para la realización y la adquisición de una herramienta de trabajo.

Como se obtuvo de los resultados, las pymes son empresas familiares pequeñas las cuales presentan cada una menos de 200 hectáreas lo que hace que, coincidiendo con lo que comenta Herrera y Pimienta (2001), estas pymes desconozcan como realizar su proyecto de financiación. Lo mismo sucede con las garantías ya que no presentan gran cantidad de recursos disponibles por eso los bancos evalúan con mayor facilidad a las grandes empresas que en general no le representan un riesgo a la hora de solicitar un financiamiento.

Todos estos resultados resultan ser fusionados con el trabajo del Observatorio Pyme (2014), el cual indica que el 30% de las pymes que solicitan financiamiento

bancario no lo obtienen y que si bien hay un estímulo en programas públicos que orientan al ahorro del financiamiento, estos están frenados por las entidades bancarias.

Por último y no por eso el menos importante, las pymes utilizan el recurso del autofinanciamiento coincidiendo con lo indicado por Cleri (2007), ya que son empresas que revelan recursos escasos a la hora de presentar una planificación y se encuentran debilmente formadas, esto hace que opten por autofinanciarse por ejemplo con cosechas de campañas anteriores. A su vez la mayor parte de los entrevistados coincide en que este esquema de financiamiento les funciona perfectamente y que solo lo modifican cuando se presenta una posibilidad la cual ven como una oportunidad para su negocio.

El segundo objetivo específico plantea determinar, si las pymes cuentan con nuevos métodos de financiamiento. Los resultados demuestran que la mayoría de las pymes recurren a métodos tradicionales para financiarse y no optan por utilizar nuevas formas. Las pymes son tradicionalistas en su financiamiento y temen por recurrir a nuevas fuentes financieras, ya sea por su desconocimiento o por aceptar incorporar nuevos recursos estratégicos a sus empresas.

En el transcurso de la entrevista se mencionó sobre nuevos métodos de financiamiento y cuáles quizá podían adoptar estas pymes, si estaban interesadas en incorporar a la planificación y proyección de sus empresas ya formadas y establecidas algún otro medio financiero diferente a los que la empresa cuenta hasta este momento.

De esto surge que la mayoría se siente familiarizado y cómodo con la manera con la que se encuentra trabajando hasta el momento.

Las pymes agropecuarias no suelen financiarse con créditos de su rubro a no ser que estos créditos sean a tasas depreciadas. Es importante destacar que el gobierno otorga a las pymes líneas de créditos como lo indica el Grupo banco mundial (2021), pero no se coincide en que las pymes pueden tener un fácil acceso a los mismos, ya que tienen complicaciones en su adquisición, requiriendo de información actualizada y disponible, así como de balances y estados financieros. La mayoría de las empresas agropecuarias, cuando se encuentran expuestas ante tantos requerimientos por parte de estas entidades a la hora de solicitar financiamiento, deciden desistir del mismo recurriendo financiarse con recursos propios.

Los sistemas más usuales son los sistemas bancarios que para el sector de las pymes agropecuarias no representa un gran valor en este momento debido a las elevadas

tasas que ofrece el sistema y sobre todo por las limitaciones que estos ponen para realizar el financiamiento a este sector, coincidiendo con lo indicado por Briozzo y Vigier (2014), quienes afirman las restricciones que tienen las pymes a la hora de obtener financiamiento.

Dada la particularidad de la inestabilidad económica presentada en la Argentina, en la actualidad las pymes prefieren seguir trabajando de esta manera y no incorporando nuevos recursos financieros, aunque también se reconoce que este es el sector menos perjudicado por el efecto de la pandemia atravesada en este momento en el país, concordando con lo indican Manzanelli, Calvo, y Basualdo (2020), quienes determinan que estas pymes no suelen parar su cadena productiva ni su comercialización ya que estas pymes siguen realizando sus cosechas y sus exportaciones de manera ilimitada y sin poder frenar su capacidad productiva.

Los proveedores, las tarjetas agro, acopio de cereal y créditos personales son las fuentes seleccionadas por las pymes no dando lugar a nuevas, lo que se relaciona con Vidal (2021), quien hace mención y comenta sobre el costo que presentan las tarjetas agro para el sector agropecuario y que de todas maneras no dejan de ser utilizadas para la compra de insumos menores como por ejemplo el combustible. Esto también concuerda con lo que expone el Banco de la Provincia de Buenos Aires (2021), quien menciona las pymes optan como medio de financiación por las tarjetas procampo que son actualmente las más utilizadas por los productores agropecuarios.

Coincidiendo con lo indicado por Bebczuk (2010), en épocas de crisis las pymes del sector agropecuario buscan financiarse con recursos accesibles y que le resulten de fácil resolución a la hora de presentar carpetas y legajos, como son por ejemplo el descubierto en cuenta corriente y el descuento de valores, que también son muy utilizados por aquellas ya que son productos alcanzables y los que más suelen otorgar las entidades bancarias al momento de la apertura de una cuenta corriente.

El sector agropecuario está expuesto constantemente a abruptos cambios meteorológicos que lo lleva a ser más precavido a la hora de tomar decisiones financieras, debido a que no saben con cuánto dinero van a contar el próximo año para poder financiarse. Debido a esto las pymes no toman créditos a largo plazo ni se endeudan, coincidiendo como lo sugiere Low (2016), respecto a que el nivel de duda que asecha día a día a este sector se debe a condiciones climáticas productivas y financieras.

Resulta ser concurrente con el trabajo de Bebczuk (2010), quien afirma que las pymes agropecuarias consideran al recurso del acopio de cereales como una muy buena fuente para poder acopiar sus cosechas pagando una suma por su acondicionamiento la cual facturan en el momento de la venta de su mercadería quedando el excedente de la misma disponible para financiarse el resto del próximo año.

Todo lo precedentemente indicado en los resultados anteriores y coincidiendo con lo indicado por Piñeiro (2017), sirven para demostrar que cuando las pymes agropecuarias realmente necesitan financiarse para la adquisición de una herramienta agrícola, se está hablando de valores extremadamente altos, muchas de estas pymes necesitan recurrir a los proveedores que son los que le reemplazan generalmente las maquinarias que ya sufrieron un desgaste y están amortizadas por otras más nuevas.

Con la financiación que estos proveedores ofrecen, más algún otro recurso extra como por ejemplo la utilización de algún préstamo a tasa depreciada, se pueden adquirir fácilmente herramientas e insumos para realizar todo tipo de laboreos y la forma de pago se pacta de manera semestral.

Finalmente, el tercer objetivo específico se relaciona con la posibilidad de acceso a fuentes alternativas de financiamiento. Los resultados indican que el 66% no conocían otras que no sean las que habitualmente utilizaban, y además no les interesa profundizar en el tema. Como las destaca Rivera Butzbach (2012), hablando sobre cada una de estas fuentes no tradicionalistas de financiamiento se deja ver brevemente sus aplicaciones y posibles beneficios, las implicancias que pueden tener sobre sus operaciones. Realmente los datos extraídos son preocupantes ya que el porcentaje es alto en cuanto al desinterés general, el desconocimiento para obtener la información pertinente.

Con respecto a el tercer objetivo planteado en el trabajo, en cuanto a si es factible financiarse con nuevas fuentes de financiamiento que no sean tradicionales como por ejemplo el *crowdfunding*, *SGR*, *leasing*, en las pymes agropecuarias de la ciudad de Lobería provincia de Buenos Aires durante el año 2021, se determina que las mismas no solo que no hacen uso de estas fuentes, sino que tienen un gran desinterés por utilizarlas.

Una de las pymes indica que no descarta la posibilidad de la utilización de *crowdfunding*, que en un futuro podría interesarle su ejecución y que reconoce que en la actualidad son herramientas de mucho uso e implementación, tal como hace mención Padilla Sánchez (2019), cuando distingue las principales características que éste presenta,

respecto a que no tiene riesgo, no cuenta con intermediarios para llevar a cabo su implementación, todos los participantes del grupo salen beneficiados y lo más importante y tentador para la mayoría de las pymes interesadas es que no tiene intermediación bancaria.

No concordando con lo expresado por Rivera Butzbach (2012), quien hace mención a que una de las implementaciones más importantes es el uso de internet para llevar a cabo estos nuevos sistemas de financiación, a lo que los entrevistados hicieron mención respondiendo el 60% no tener acceso ni disponibilidad a las redes sociales ni al internet, no pueden de esta manera incorporar nuevos sistemas financieros.

Con respecto a las SGR las pymes del sector agropecuario coinciden en que no utilizan este medio de financiamiento. Su objetivo es facilitar el acceso al crédito, de esta manera la empresa puede acceder a financiamiento gracias a condiciones de contar con avales y quedando disminuido el riesgo, no coincidiendo con Manzanal (2018), quien sostiene que las SGR son una buena alternativa de financiamiento cuando habiendo agotado los recursos bancarios estos hubieran fracasado.

Destacando y coincidiendo por lo expresado por Solis (2019), es importante que la pyme conozca y sepa que se encuentra respaldada por estos medios de financiamiento, que pueden acceder a un aval y que van a mejorar su calidad crediticia frente a un sistema financiero.

Interesa destacar que cuando se hizo mención sobre los *leasings*, el 100% de los entrevistados indica que en las entidades bancarias no los ofrecen actualmente, pero que suelen recurrir a este medio de financiación ya que es una muy buena forma de adquirir nuevas herramientas abonando una cuota mensualizada. Por lo tanto, con los resultados indicados por las pymes se puede coincidir con lo comentado por Pesce, Esandi, Briozzo, y Vigier (2015), quienes revelan que las pymes utilizan en primer lugar la reinversión de utilidades, luego el endeudamiento bancario y por último el acceso a mercado de capitales.

Los resultados alcanzados en el presente trabajo pueden verse condicionados por aspectos que lo limitan a nivel metodológico. Esto se debe a no poder contar con una muestra representativa de las empresas, ya que solo se realizaron tres entrevistas debido al tamaño de la población. Se trato de adaptar las mismas al cuestionario, prestando principal atención en aquellas que presentaban características similares entre si con

respecto a una cantidad determinada de hectáreas. Los datos que fueron aportados en el siguiente trabajo, no presentan una generalidad a nivel ciudad, sino que hubo un enfoque puntual en el sector agropecuario de la ciudad de Lobería provincia de Buenos Aires, no teniendo como fuentes alternativas otras que no sean nacionales.

Es importante mencionar como limitante el gran desconocimiento que presentan las pymes acerca del tema tratado sobre los distintos tipos de financiamiento que las empresas agropecuarias presentan en la actualidad.

En cuanto a otra limitación que se presentó se puede mencionar el material bibliográfico utilizado haciendo referencia y aplicación solo de autores argentinos y libros y revistas redactados en español, no explorando en diversidad de material, este obstáculo podría ser subsanado utilizando todo tipo de bibliografía.

Sin embargo, es pertinente señalar como fortaleza que esta investigación representa el primer estudio sobre la temática planteada dentro de la localidad de Lobería. En las entrevistas desarrolladas se pudo evidenciar la formación y la composición de la estructura de las pymes, como éstas llevan a cabo su forma de financiamiento y la forma homogénea de su estructura ya que los tres entrevistados son pymes familiares con mucha descendencia y trayectoria familiar, por lo que será de mucha utilidad el aporte de este estudio sobre todo para que los sectores financieros puedan tener una perspectiva de lo que opinan los productores sobre los productos que las mismas entidades ofrecen o no cuando recurren para la solicitud de préstamos.

Otra de las fortalezas a destacar es que se pudo llevar a cabo la investigación y las entrevistas de manera personalizada con cada productor ya que estos nunca pararon su actividad debido a la situación del país actualmente atravesada por esta pandemia.

De todo lo anterior se puede obtener como conclusión de este trabajo de investigación, que las pymes familiares encuestadas en la ciudad de Lobería son muy tradicionalistas en su forma de financiamiento, y que no recurren a nuevas fuentes para financiarse debido a que tienen un esquema y una estructura muy acotada de trabajo.

Se dejó advertir mediante las entrevistas realizadas que las pymes que pretenden obtener financiamiento bancario no pueden acceder al mismo, y aquellas que tienen la posibilidad de alguna financiación por medio de estas entidades son solo las que se presentan con todos los requisitos para el armado de sus carpetas, pero dado sus bajos niveles de ganancia es muy poco lo que el banco puede ofrecerles. No pretenden indagar

en nuevas fuentes de financiamiento ya que se sienten cómodas trabajando de la manera actual, y como se trata de generaciones familiares justamente la entrevistada actualmente pretende que las subsiguientes descendencias familiares incorporen nuevos sistemas financieros. Para este sector, es muy importante que adquiera conocimiento tecnológico porque la implementación y la adquisición de las nuevas herramientas necesitan de personas capaces para poder manejarlas que se instruyan y estén envueltos en contenidos ricos e incluso de personal formado para la utilización de la aplicación de los insumos agropecuarios.

Sería recomendable, según lo estudiado que las entidades bancarias pudieran brindarle otro tipo de financiamiento a los productores agropecuarios ofreciéndoles las herramientas necesarias que requieren para la financiación, y para el óptimo funcionamiento de sus empresas sin que las pymes recurran siempre a las mismas fuentes como los proveedores siendo estas habituales de estos debido al poco apoyo que las entidades bancarias les prestan a las pymes. También otra buena opción sería que las pymes familiares se interioricen en cuestiones como por ejemplo la parte del asesoramiento contable para que a la hora de acercarse a las entidades a requerir un préstamo lo hagan teniendo un conocimiento de lo que esta pretende, quiere y está dispuesta a pagar por dicho recurso.

Se sugiere que las pymes que actualmente se encuentran en actividad puedan tener acceso a información constante por parte de sus contadores, entidades bancarias o cualquier otra entidad que les brinde asesoramiento técnico para que puedan indagar y poder tomar decisiones con conocimiento y no porque es el primer producto que les ofrece el mercado o el único, sino que puedan contar con un abanico de opciones que ellos mismos propongan sino son ofrecidos.

Se aconseja que las pymes agropecuarias puedan tener una visión y una planificación proyectada más allá de sus cosechas a corto plazo para poder realizar planificaciones a largo plazo, y poder tener una estructura más organizada y ordenada.

Se advierte rever la posibilidad de la adquisición de nuevas herramientas agrícolas ya que para la compra de las mismas se necesita de mucha financiación y muchas horas de trabajo realizados afuera, los laboreos que realiza el productor fuera de su establecimiento demandan demasiado esfuerzo y dinero lo recomendable sería que analice la posibilidad de reinversión de ese capital en su explotación agrícola.

Se recomienda también una gran capacitación para que las pymes agropecuarias sean capaces de insertarse de manera exitosa tanto en mercados internos como externos de manera directa sin tener que pasar por intermediarios como son los acopios de cereal, contribuyendo a la estructura productiva de la economía. Este mercado es tentador para las pymes y exige tiempo, conocimiento y paciencia, estas ventas al exterior permitirán a las empresas aumentar su producción, bajar sus costos y obtener mejores ganancias.

Dentro de las recomendaciones se deja observar que las pymes agropecuarias puedan asociarse con otras de la región y con las cuales comparten objetivos, para poder realizar un fideicomiso, aportando de esta manera cada una lo necesario para el trabajo y la explotación de los recursos. El objetivo de la propuesta es poder implementarlo en épocas en donde realmente necesitan contar con financiamiento, y que, por los factores desarrollados en el presente trabajo, carezcan de la posibilidad.

En futuras investigaciones se propone profundizar acerca de las estrategias de financiamiento, es decir sobre si las nuevas generaciones adoptarían las nuevas fuentes financieras no utilizadas por las generaciones tradicionalistas anteriores, y si haciendo utilización de distintas fuentes generarían nuevos ingresos de ventas e incrementarían su capital de trabajo. Analizar las distintas fuentes de financiamiento que presentan las pymes agropecuarias tomando muestras más amplias.

Se propone además analizar qué pasa con el correr del tiempo y los recursos financieros que van adoptando las pymes con respecto a la crisis que está atravesando la Argentina, si adoptan nuevos o simplemente no varían por temor a lo desconocido y lo impredecible. Si pueden las pymes agropecuarias seguir afrontando los costos como lo vienen haciendo hasta el momento y hasta cuándo o como planean hacerlo.

Se propone también analizar qué pasaría con los proveedores que financian a las actividades agropecuarias en caso de que las agronomías quiebren por la inestabilidad actual del país como seguirían financiándose, recurrirían a nuevas fuentes financieras, incurrirían a financiarse con recursos propios o con las entidades bancarias, ya que actualmente son muy utilizadas por las pymes como medio de financiamiento.

Analizar en investigaciones posteriores la posibilidad de que las entidades bancarias puedan ofrecer a las pymes agropecuarias créditos a tasas depreciadas para todos los productores pudiendo ser diferenciado para cada uno dependiendo su capacidad productiva, el tipo de crédito a otorgar pero que todos puedan tener la posibilidad del

acceso al mismo, que los plazos que brinden sean beneficiosos y redituables para el productor y mayores a los que actualmente ofrecen.

Referencias

- Aizen, M. A., Garibaldi, L. A., & Dondo, M. (2009). Expansión de la soja y diversidad de la agricultura Argentina. *Ecología austral*, XIX(1), 46-54.
- Banco de la Provincia de Buenos Aires. (s.f.). *bancoprovincia.com.ar*. Obtenido de <https://www.bancoprovincia.com.ar/web>
- Bebczuk, R. N. (Septiembre de 2010). *Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: Estado de situación y propuestas política*. Obtenido de <https://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/wp/>
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). El papel de los préstamos personales en la financiación de las pymes. *Revista latinoamericana de administración*(27), 209-225. Obtenido de <https://www.elsevier.com/es-es>
- Caccuri Melhem, D. (2014). El crowdfunding y sus múltiples formas. *Austral comunicación*, III(1), 23-31.
- Camara de cereales. (Marzo de 2021). *La contribución del agro será record en el 2021*. Obtenido de Bolsa de cereales: <https://www.bolsadecereales.com/>
- Central fiduciaria sa. (12 de Noviembre de 2020). *Central fiduciaria*. Obtenido de Pacific credit rating: <https://www.centrafiduciaria.com/>
- Chamadoira, M. (2018). *Valuación de garantizar S.G.R, tesis*. Buenos Aires.
- Cleri, C. (2007). *El libro de las pymes*. Buenos Aires: Ediciones granica sa.
- Comercio y justicia. (2 de Febrero de 2020). *Activan el fideicomiso para el desarrollo agropecuario*. Obtenido de <https://comercioyjusticia.info/>
- Diario la Capital. (8 de noviembre de 2015). *Cómo la pyme logra financiarse con las SGR*. Obtenido de www.lacapital.com.ar
- Escuela Agropecuaria N° 1 de Lobería. (23 de Marzo de 2021). *Centro agrometeorológico regional*. Obtenido de http://www.agrarialoberia.com.ar/clima/sanmanuel/prono_meteo.php
- Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Política de apoyo a las pymes en América latina*. Santiago de Chile: Cepal y Cooperazione Italiana.
- Grupo banco mundial. (2021). Obtenido de www.enterprisesurveys.org
- Herrera, J. C., & Pimienta, N. E. (2001). *La nueva empresa cooperativa*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Low, G. M. (2016). *La evolución del financiamiento del sector agropecuario argentino entre 1990 y 2013 en el marco de la agroclaturización*. Obtenido de <https://www.agro.uba.ar/>

Manzanal, R. (2018). El sistema de SGR en Argentina: historia, actualidad y perspectivas. *Escuela de economía y negocios*, 1-18.

Manzanelli, P., Calvo, D., & Basualdo, E. (5 de junio de 2020). *Centro de investigación y formación de la República Argentina*. Obtenido de <http://www.centrocifra.org.ar/>

Observatorio Pyme 2014. (2015). Acceso a financiamiento y crédito en pyme industriales. *EL SEVIER*, 71-81. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/>

Ogawa, Y. (26 de Marzo de 2021). A pesar de la pandemia, la empresa creció en la mayoría de sus unidades de negocio. *Apertura Negocios*. Obtenido de <https://www.cronista.com/>

Padilla Sánchez, J. A. (2019). *Crowdfunding: análisis del marco regulatorio de la financiación colaborativa en Colombia*. (U. d. Colombia, Ed.) Colombia: Externado.

Pesce, G., Esandi, Briozzo, A., & Vigier, H. (2015). Decisiones de financiamiento en pymes: particularidades derivadas del entrelazamiento empresa-propietario. *Revista de Gestao*, III(22), 359-382.

Pesce, G., Esandi, J. I., Briozzo, A. E., & Vigier, H. P. (1 de Julio de 2015). Decisiones de financiamiento en pymes: particularidades derivadas del entrelazamiento empresa-propietario. *Revista de Gestion*, XXII(3), 357-380. doi:10.5700/rege567

Piñeiro, V., Robles, M., & Elverdin, P. (Marzo de 2017). *El agro Argentino. Un sistema productivo y organizacional eficiente*. Obtenido de International food policy research institute: <http://www.ifpri.org>

Rivera Butzbach, E. (2012). *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva un cambio tecnológico, social y económico*. España: https://books.google.com.ar/books?hl=es&lr=&id=nZL93X7q3CYC&oi=fnd&pg=PA9&dq=microtemas.com&ots=rLafaIs2TY&sig=rDbboWxJdWTtlvL5O8YjTp5Y_pY#v=onepage&q=microtemas.com&f=false.

Rodríguez de las Heras Ballell, T. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Pensar en derecho*(3), 101-123.

Rodriguez,Tejeda, A., Ceccarelli, V., Ibarguren, M., & Gianatiempo, J. P. (28 de Junio de 2018). *Campaña 2017/2018, evaluación del impacto economico de la sequía*. Obtenido de Bolsa de cereales: <https://www.bolsadecereales.com/economia-mercados>

Sanz Cerbino, G., & Grimaldi, N. (2020). La burguesía agraria Argentina tras el " conflicto del campo" la intervención del " bloque de los agrodiputados". *Revista americana del emprendedorismo e innovación*, 11(1), 96-106.

Solis, L. G. (2019). Importancia de la sociedad de garantías recíprocas (SGR) como alternativa de financiamiento para las pymes. *E-KÓ- DIVULGANDO*, 1(4), 49-57.

Tiscornia, L. R. (2018). *Análisis de la evolución del financiamiento al sector agropecuario desde la década del 90 a la actualidad. La visión de los productores en la provincia de Buenos Aires.*: (Tesis de grado). Universidad Nacional de Mar del Plata. Mar del Plata, Argentina Obtenido de <http://nulan.mdp.edu.ar/2936/1/tiscornia-2018.pdf>

Vidal, G. (24 de Febrero de 2021). Distintas posibilidades de financiamiento en el sector agropecuario. *ViaCampo*. Obtenido de <https://viapais.com.ar/campo/distintas-posibilidades-de-financiamiento-en-el-sector-agropecuario/>

Yildirim, Akci, & Eksi. (2015). El efecto de las características de las empresas en el acceso al crédito para las pymes. *Revista estudios gerenciales*(32), 71-81. Obtenido de <https://www.elsevier.com/es-es>

Anexo I

Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es _____ Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

_____ Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto

acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

Anexo II

Guía de preguntas de las entrevistas

- ¿Qué tipo de empresa es?
- ¿A qué se dedica la empresa y que antigüedad tiene?
- ¿La empresa cuenta con socios externos, o son empresas familiares?
- ¿Cuáles son actualmente los medios de financiación que les ofrecen?
- ¿Se financian con proveedores?
- ¿Cuál es el método de financiamiento al que recurren actualmente?
- ¿Cuál método de financiamiento maneja la empresa y por qué?
- ¿Los bancos públicos o privados les ofrecen créditos accesibles para sus actividades?
- ¿Los bancos han rechazado alguna solicitud de préstamo?, ¿por qué?
- ¿Conocen otros medios de financiación que no sean los bancarios?
- ¿No utilizan el desembolso inicial de dinero y lo hacen contra entrega de mercadería?
- ¿Cómo financian sus insumos para las próximas campañas?
- ¿Actualmente trabajan con descubiertos en cuenta corriente?
- ¿Realizan la venta de valores para una acreditación inmediata de dinero?
- ¿Cuáles creen ustedes que fueron los medios de financiación más óptimos de todos los que se han utilizado a lo largo de la vida útil de la empresa?

