

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo final de grado. Manuscrito científico.

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**Financiamiento para Pymes Familiares de General Roca, provincia de Rio Negro,
ante la crisis del 2021**

**Financing for Family SMEs of General Roca, province of Rio Negro, in the face of the
2021 crisis**

Autor: J.M Garrido

Legajo: VCPB23424

DNI: 40.995.047

Director de TFG: Ferreiro

Córdoba, Julio, 2021

Índice

Resumen	2
Abstract	2
Introducción	3
<i>Objetivo General</i>	14
<i>Objetivos Específicos</i>	14
Métodos	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	15
<i>Instrumentos</i>	16
<i>Análisis de Datos</i>	17
Resultados	18
<i>O. específico 1: Identificar las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes familiares de General Roca durante periodos de crisis.</i>	18
<i>O. específico 2: Exponer las dificultades que observaron en el momento de elegir las fuentes de financiamiento las Pymes familiares de General Roca</i>	20
<i>O. Especifico 3: Determinar las fuentes de financiamiento más favorables teniendo en cuenta las características de las Pymes familiares de General Roca en contexto de crisis.</i>	21
Discusión	23
Referencias	33
Anexo	35
<i>Anexo 1: Consentimiento Informado para Participantes de Investigación</i>	35
<i>Anexo I: Entrevista</i>	36

Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo analizar la relevancia del financiamiento para Pymes Familiares de General Roca, provincia de Río Negro, como herramienta para mantenerse activas ante la crisis del 2021. Para realizarlo se efectuó una investigación de tipo descriptiva, seleccionando una muestra integrada por cinco Pymes familiares. Luego de la realización de entrevistas, se logró determinar sus características, las necesidades de financiamiento y dificultades para su acceso. Conjuntamente, se indagó sobre el conocimiento sobre las alternativas de financiamiento ofrecidas para las Pymes a tasa subsidiada, establecidas por el Estado. Finalmente, se pudo concluir que el financiamiento fue relevante para mantenerse en actividad, empleando en primer lugar, el financiamiento propio, continuando con financiamiento obtenido en entidades financieras. Asimismo, se pudo determinar la falta de efectividad de las propuestas de financiamiento para Pymes familiares a tasa subsidiaria, dado que no la incluyeron como una fuente posible para el acceso de fondos para el desarrollo de la actividad, demostrando que no se consideran sus necesidades y características, previo a la determinación de las diferentes líneas de crédito.

Palabras Claves: PyMEs familiares, fuentes de financiamiento, situación de crisis económica.

Abstract

The objective of this work was to analyze the relevance of financing for Family SMEs of General Roca, Río Negro province, as a tool to stay active in the face of the 2021 crisis. To carry it out, a descriptive research was carried out, selecting a sample made up of five Family SMEs. After conducting interviews, it was possible to determine its characteristics, financing needs and difficulties in accessing it. Together, they inquired about the knowledge of the financing alternatives offered to SMEs at a subsidized rate, established by the State. Finally, it was possible to conclude that the financing was relevant to remain in activity, using in the first place, own financing, continuing with financing obtained in financial entities. Likewise, it was possible to determine the lack of effectiveness of the financing proposals for family SMEs at a subsidiary rate, since they did not include it as a possible source for accessing funds for the development of the activity, showing that their needs and needs are not considered characteristics, prior to determining the different lines of credit.

Key Words: Family SMEs, sources of financing, economic crisis situation.

Introducción

Argentina esta signada por una economía que transita reiteradas situaciones de crisis económica generada por devaluaciones, inflación y sus consecuencias en términos de actividad económica y distribución del ingreso. Para Wahren (2015), la teoría económica tradicional establece que una devaluación es expansiva en términos de actividad económica, lo que permite mejorar las cuentas externas. Pero en Argentina, se genera un efecto contrario, debido a que presenta una estructura productiva donde los alimentos son los bien transable. Por ende, una devaluación produce, un aumento de los precios, que impacta en los salarios y en los costos de producción. Si a esta situación, se suma una política fiscal que solo tiene el objetivo de recaudar, el incremento en los costos, impacta negativamente en las empresas.

Los principales actores dentro de la economía son las Pymes, dado que representan el 99% de las empresas existentes en el mundo, por lo que son las mayores contribuyentes en la economía y generadoras de empleo. Teniendo en cuenta esta realidad, se requiere fortalecer su desempeño, por su influencia en la economía (García; Rodríguez y Perroni, 2017)

Para Di Ciano (2011), las Pymes, presentan fortalezas y debilidades que las distinguen de las grandes empresas. Son creadas por el espíritu emprendedor de sus miembros, lo que las hace más fuertes a la hora de enfrentar las constantes crisis económicas, pero su limitación financiera provoca que no puedan crecer de forma sostenida.

En la misma línea de pensamiento, Rojas (2015), establece que los mercados financieros operan con información asimétrica. Por un lado, se encuentran los oferentes, que poseen escasa información sobre la capacidad de pago de las Pymes y los demandantes de

crédito, que no conocen todas las herramientas financieras disponibles. La principal restricción está establecida por la falta de transparencia de la información económica-financiera de las Pymes. Asimismo, el autor establece que las políticas de financiamiento establecidas por el Estado son más efectivas para impulsar la reactivación de Pymes en momentos de crisis.

La recesión económica que comenzó previo al 2015, ha generado una crisis productiva, lo que provocó el cierre de 15.424 Pymes, según un informe del Centro de Economía Política (CEPA), corroborado con datos oficiales publicados por la AFIP. Sumado a esta situación, se observó una caída del poder adquisitivo del 16%, que vino acompañada de una reducción de la demanda. En relación al costo de financiación, las tasas de interés de referencia pasaron del 30 % al 68%, configurándose como una limitación de acceso al crédito a emprendimientos productivos (CEPA; Pagina 12, 2019).

Por esta razón, se aprobó la Ley PyME N° 24.467, que impulsa a las Pymes con el objetivo de fortalecer a las mismas y que puedan crecer y generar nuevos puestos de trabajo, por medio de mejorar el acceso de financiamiento, fomentar la inversión y eliminar impuestos (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social , 2016).

En función a la ley PyME, y como resultado del impacto de la pandemia de COVID-19, desde el Estado, con el objetivo de reactivar la economía, teniendo en cuenta que las Pymes son el motor de la economía, se impulsó líneas de crédito para la reactivación productiva, siendo las mismas las siguientes:

Tabla 1

Líneas de Crédito para Pymes

“FONDEP Financiamiento a MiPyME – Reactivación Productiva”	Se destina fondos para el financiamiento de proyectos de inversión de empresas y cooperativas certificadas como micro y pequeñas, sin la intervención de una entidad financiera.
Línea LIP	El objetivo es el financiamiento de Pymes del sector industrial, para la adquisición de bienes de capital o construcción o adecuación de instalaciones. Solo se tramitan en entidades financieras autorizadas por el Ministerio de Desarrollo Productivo.
Línea Desarrollo Federal para capital de trabajo	El objetivo era financiar el capital de trabajo de Pymes en diferentes provincias: Chaco, Entre Ríos, La Rioja, Neuquén, San Juan, Santa Cruz, Río Negro o Salta. El préstamo se solicita en los bancos establecidos por el Ministerio de Desarrollo Productivo, debiendo cumplir con los requisitos exigidos por los mismos.
Financiamiento del BICE para inversión productiva	El objetivo es el financiamiento para Pymes gestionadas desde dicha entidad.
Financiamiento para Pymes turísticas y culturales (Banco Nación)	para ambas actividades, el objetivo es el financiamiento de capital de trabajo y gastos de evolución, a una tasa de interés del 0%, en entidades no financieras

Fuente: (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020).

Para la Came (2020), durante el contexto de crisis, el 59,4% de las Pymes encuestadas tomó crédito. De este grupo el 53,6%, recurrió al financiamiento no bancario, el 46,4% se financió por una de las líneas de crédito para la reactivación productiva (a una tasa diferencial), y de este grupo 74,5% debieron recurrir a otra fuente de financiamiento y el 25,5% en una entidad financiera a tasa de mercado.

Esto expone que las línea de crédito ofrecidas por el Estado, por medio del Ministerio de Desarrollo Productivo, no fueron efectivas, porque debieron recurrir a otra fuente de financiamiento, situación que no ocurrió para las Pymes que eligieron otra fuente financiamiento.

Para Barrera (2013), independientemente del contexto económico, las Pymes se financian principalmente con fondos propios y crédito con proveedores. En países en vías de desarrollo, donde se incluye a Argentina, el financiamiento con fondos propios representa el 74% del pasivo de la Pyme, observando una resistencia al empleo de fuentes de financiamiento externos, descartando el financiamiento bancario o el obtenido en el mercado de capitales.

Observando la escasa participación de las Pymes en el mercado de capitales, en el año 2018, se sanciona la actualización de la Ley del Mercado de Capitales N° 26.831, constituyéndose como marco legal para facilitar el financiamiento de las MiPyMes (Ley N° 26.831 (Texto actualizado), 2012).

Según los informes de la Comisión Nacional de Valores (2021), la participación de las Pymes, se duplico, pasando de 74 Pymes, en el año 2015, a 146 Pymes en 2018. En relación a los instrumentos utilizados, siguiendo el orden de preferencia, Cheques de pago diferido avalado (68%), y Cheques de pago diferido avalado directos (12%), fideicomisos financieros (10%), pagaré bursátil (8%) y finalmente, facturas de crédito electrónicas (1%) y obligaciones negociables (1%) (Comisión Nacional de Valores, 2021).

En particular en los primeros 3 meses del año 2021, el financiamiento de las Pymes, incremento un 68%, siendo el cheque de pago diferido avalado, la herramienta más utilizada.

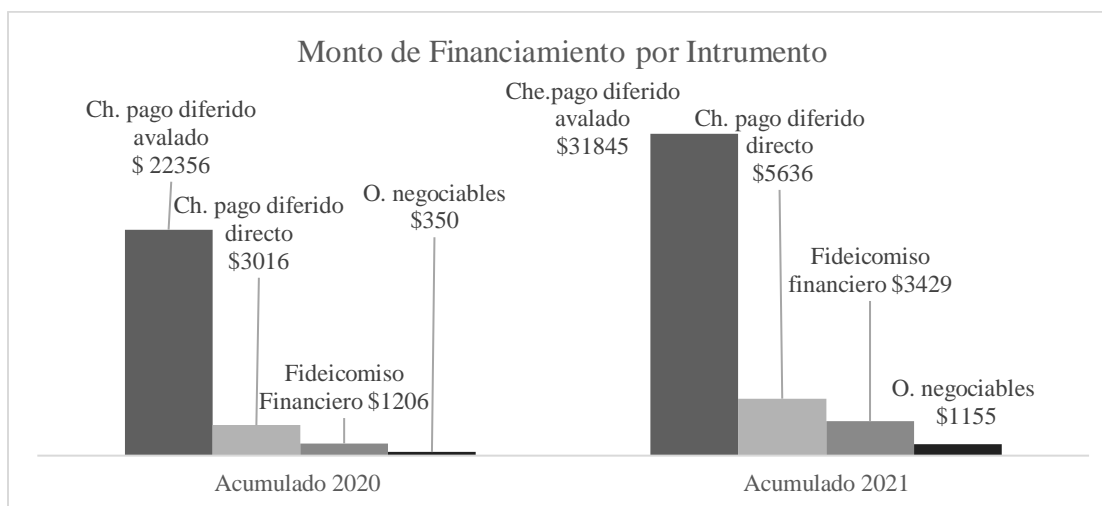


Figura 1 Monto del financiamiento acumulado PyME por instrumento

Fuente: (Comisión Nacional de Valores, 2021, pág. 20).

La Comisión Nacional de Valores, categoriza a una empresa como Pyme, al solo fin de operar en el mercado de capitales en función a los ingresos totales anuales:

Tabla 2

Ingresos totales anuales

Agropecuario	Industrial y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
676.810.00	2.540.380.000	2.602.540.000	705.790.000	965.460.000

Fuente: (Resoluciones Generales N° 772 -Comision Nacional de Valores, 2020)

Seguidamente, se clasifica la actividad, siguiendo el “Codificador de Actividades Económicas”, establecido en la siguiente tabla:

Tabla 3

Codificador de Actividades Económicas (CLAE)

Agropecuario	Industrial y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
A	B,C, J solo códigos: 591,592,601,602,620 y 631; R excepto 920	G	D;E; H; resto de I; J; K; L; M; N; P; Q y S	F

Fuente: (Resoluciones Generales N° 772 -Comision Nacional de Valores, 2020)

Una vez obtenido la categorización de Pyme, estas pueden acceder a los siguientes instrumentos de financiamiento: (Comision Nacional de Valores, 2021)

- Cheques de pago diferido: permite a la Pyme contar con fondos antes de la fecha de vencimiento. El plazo máximo es de 360 días, por lo que se constituye como un instrumento de corto plazo. Se pueden descontar, Cheques avalados, denominados así porque se requiere para la negociación, un aval de una sociedad de garantía recíproca (SGR), siendo esta, la fuente de financiamiento más elegida por las Pymes. Y Cheques directos, donde la garantía es brindada por MAV, solicitando al agente de bolsa que se ocupa de su negociación. Esta fuente es utilizada por las Pymes de mayor envergadura (Laiton y Lopez , 2018).

- Pagaré avalado: es emitido por la Pyme y para ser negociado deben contar con el aval de una SGR. El plazo mínimo es de 180 días y el máximo es de 3 años. Se puede emitir en pesos o moneda extranjera y el monto mínimo del pagaré es de \$100.000.

- Obligaciones negociables: estos instrumentos representan deuda, por lo que el inversor se transforma en acreedor de la Pyme. Existen las Obligaciones negociables simples, donde se requiere contar con el aval de una SGR. El trámite se puede realizar de forma electrónica y posee bajo costo de ingreso. Y las Obligaciones negociables regulares,

estableciendo como monto máximo a solicitar hasta \$100.000.000 (o equivalente en otras monedas), quedando habilitado a realizar emisiones sucesivas.

- Fideicomiso Financiero: la Pyme puede transformar activos líquidos, los cuales separa de su patrimonio, en fondos líquidos. En este caso, el financiamiento no está condicionado al informe de sus Estados Contables, lo que reduce el riesgo, como también, el costo de financiación (Comision Nacional de Valores, 2021).

Un nuevo instrumento, es la factura de Crédito Electrónicas MiPyMEs, regulada por la Ley N° 27.440 de Financiamiento Productivo. Es un título ejecutivo electrónico que representa la comercialización de bienes o servicios que no han sido pagados. Al confeccionar una factura de crédito electrónica, se transforma la factura comercial, en un documento que se puede negociar (AFIP, 2019).

Para ampliar las posibilidades de obtener fondos, desde el año 2019, las facturas de crédito electrónica pueden ser negociadas y vendidas, tanto en el entidades financieras como en el mercado de capitales, a tasas más reducidas dado que el riesgo se traslada a la empresa deudora, no la Pyme que busca el financiamiento (Calivari y Pentorari, 2019).

Para Giordano (2019), las herramientas de financiamiento en el mercado de capitales, deben responder a las necesidades de liquidez, flujos de ingresos, plazos, disposición de garantías y demás condiciones específicas. Según pudo constatar, las Pymes que poseen un ciclo productivo de corto plazo, las herramientas más elegidas son el Cheque de Pago Diferido, el descuento de Factura de Crédito Electrónica y el Pagaré bursátil. Pero si la Pyme

posee un ciclo productivo mayor y/o requiere un monto de financiamiento más grande, las herramientas empleadas son el Fideicomiso Financiero y las Obligaciones Negociable.

Como se estableció previamente las Pymes, son el motor de la economía mundial. Haciendo un analisis dentro del total, se puede establecer que el 90%, son de tipo familiar. Por ende, se puede indicar que las Pymes familiares son las que realizan mayores aportes a la economía, por constituirse como generadoras de empleo, porque, aunque los cargos estratégicos se encuentren en poder de la familia, buscan tanto trabajadores especializados y no especializados para el desarrollo de la actividad (González; Banchs; Esperón y Sak, 2014).

De acuerdo con los autores Laiton y Lopez (2018) en el marco de desarrollo de las pymes familiares, como fuerza economica de los paises de latinoamerica, se destacan las siguientes limitaciones:

- Excesivos gastos personales o de la familia, que son cubiertos con las ganancias de la actividad empresarial.
- Centralización en la toma de decisiones en el fundador, junto con una dirección ineficiente por la falta de capacitación.
- Falta de planeación, definición de objetivos estratégicos y establecimiento de medidas de acción para el logro de los mismos.
- Ausencia de supervisión en la producción y los inventarios, generando un incremento de los costos y gastos, impactando en el precio final y reduciendo el margen de ganancia.

- Conflictos entre los miembros de la familia propietaria por la falta de delegación de funciones y responsabilidad.

- Problemas financieros y falta de fondos para lograr expandir el negocio.

Para los autores, conocer estas limitaciones permitiría aplicar acciones correctivas y lograr la eficiencia de la gestión, generando un crecimiento en el sector donde se desarrolla.

Para la Fundación Observatorio (2013), el crecimiento de las Pymes se encuentra limitado principalmente porque utilizan recursos propios. Cuando realizan inversiones, el 60% provienen de aportes de la familia propietaria. Las dificultades para cumplir con los requisitos de las entidades financieras y los altos costos, generan la imposibilidad de acceder a este tipo de financiamiento.

Para las Pymes familiares, los principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros son: altas tasas de interés 82%, complejidad de los tramites 21%, garantías 12,5%, otros 8%, falta de atención personalizada 3%, información contable incompleta 3% y el desinterés de los financiadores bancarios en el proyecto 15%. (Boruchowicz; Coppola y Rodríguez, 2019).

Esta opinión expone la desconexión entre el sistema bancario y el sistema productivo de las pymes. Asimismo, establecieron que el 86% no buscaría en el financiamiento en el mercado de capitales, por considerar que el financiamiento en este mercado es para grandes empresas.

Las Pymes familiares, son las que más se adaptan a las crisis. El 67% establecieron que para salir de las épocas de crisis y lograr la sustentabilidad de la organización, requieren desarrollar nuevos negocios, enfocados principalmente en la digitalización como su principal aliado (Boruchowicz; Coppola y Rodríguez, 2019)

Esto indica que aplicarían políticas activas, no restrictivas para salir de las crisis económicas, lo que expone las necesidades de contar con fuentes de financiamiento acordes a las acciones a aplicar.

Para Fayó y Paredes Rodríguez (2018), son pocas las Pyme familiares que pueden acceder al sistema de financiamiento en entidades financieras. Uno de los motivos que limita esta fuente de financiamiento, es la existencia de una alta tasa de interés, que el Banco Central de la República Argentina determina con el objetivo de frenar la inflación. Esto indica que en el caso de las Pymes familiares, la inflación impacta en dos formas, por un lado sufren un incremento en sus costos y por el otro lado un encarecimiento del crédito.

Haciendo un análisis por provincias, la mayor concentración de Pymes se encuentra en la provincia de Buenos Aires, con el 30,7%, seguida por CABA con un 20,4% y Córdoba y Santa Fe, juntas, conforman el 18,8%. Por ende, el 30,1% del resto de las Pymes, se distribuyen en todo el país (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2018).

Esto indica que existe alguna limitante que impide el desarrollo de las Pymes en otras zonas del país. Al norte de la Patagonia se encuentra Río Negro, una provincia que posee 638.645 habitantes, es decir, el 1,6% de la población total del país, concentrados en los

departamentos de General Roca (50%) y Bariloche (20%) (Estadísticas y Censos Rio Negro, 2018). La economía de la región, se basa en la producción frutícola, el turismo y la explotación de hidrocarburos. Haciendo referencia al departamento que posee mayor población, dentro del mismo se encuentra la localidad homónima, ubicada en el Alto Valle de Rio Negro, donde la fruticultura es la actividad principal, seguida por la actividad agroindustrial, la construcción y los servicios (Municipalidad de Rio negro, 2018).

Según el relevamiento de la Municipalidad de Rio Negro (2018), las Pymes y Micro Pymes locales presentan dificultades para la obtención de financiamiento, lo que dificulta su desarrollo. Desde la opinión de Laiton y Lopez (2018), la limitación del desarrollo, se debe a la ineficiencia en su gestión, excesivos gastos de la familia que son cubiertos por la empresa y la falta de capacitación de su fundador, generando toma de decisiones sin visión de futuro, corto plazo. Si además, se tiene en cuenta que las Pymes son las principales generadoras de empleo y en el caso particular de las de tipo familiar son las que mejor soportan las crisis, por sus características propias, es de relevancia analizar el motivo por el que no pueden mantenerse activas en el mercado. Se puede interpretar que, conociendo el motivo y ofreciendo acciones efectivas para eliminarlo, se reduciría el número de Pymes que cierran reduciendo el impacto de la crisis.

Si bien, en el caso del financiamiento, el Estado nacional han implementado líneas de crédito y políticas de desarrollo productivo, las Pymes, continúan abandonando la actividad. Por ende se plantea los siguientes: ¿Las fuentes financieras existentes en el mercado permiten a las Pymes familiares de General Roca superar los periodos de crisis y mantenerse en el mercado? ¿Si las pymes familiares de General Roca tienen conocimiento de la existencia de

los distintos medios para financiarse? ¿Existe fuentes de financiamientos más adecuadas en periodos de crisis?

Objetivo General

Determinar las diferentes fuentes de financiamiento que pueden aplicar las Pymes Familiares de General Roca, provincia de Rio Negro que permita superar la crisis y mantenerse en el mercado en el año 2021.

Objetivos Específicos

- Identificar las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes familiares de General Roca durante periodos de crisis.
- Exponer las dificultades que observaron en el momento de elegir las fuentes de financiamiento las Pymes familiares de General Roca y permitió reducir el impacto de la crisis económica.
- Determinar las fuentes de financiamiento más favorables teniendo en cuenta las características de las Pymes familiares de General Roca en contexto de crisis.

Métodos

Diseño

Para la realización del presente manuscrito científico, se definió el tipo de investigación en función a la línea temática seleccionada, siendo el mismo, descriptivo.

Mientras que, en lo referente al alcance de la investigación, se eligió el descriptivo, que permitió con la observación, interpretar las características del sujeto determinado para la investigación, las Pymes Familiares de la localidad de la provincia de General Roca.

Para el enfoque, se aplicó uno de tipo cualitativo, porque la recolección de datos estuvo orientada a la descripción de situaciones de las entrevistadas ante el financiamiento frente a situaciones de crisis.

Y por último, se definió el diseño de investigación, como no experimental transversal, debido a que la recolección de datos, se efectúa en un momento dado. De esta forma se pretende describir variables y verificar su incidencia y su interrelación.

Participantes

La población definida para el presente manuscrito científico, fue las Pymes familiares de la localidad de General Roca, provincia de Rio Negro. Luego de definir la población, se determinó la muestra, utilizando la técnica de muestreo, no probabilística intencional. Considerando la cantidad de habitantes de la localidad de General Roca, la muestra quedó integrada por cinco (5) Pymes familiares. La reseña de los participantes de la muestra se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 4

Reseña de las Pymes entrevistadas de Gral. Roca.

	Pyme1	Pyme2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme5
F. inicio	1999	2007	1961	2003	1974
Rubro	Comercial Vta. de insumos eléctricos x mayor y menor	Comercial Venta de insumos de limpieza	Fruticultura Comercialización manzanas, kiwis en el país y el exterior	Industrial Fabricación y vta. de maquinaria para fruticultura	Fruticultura Productor uvas y vendedor vinos
Dirección	1° y 2° Generación	1° Generación	2° Generación	1° Generación	2° Generación
F. Jurídica	SRL	SRL en proceso	SRL	SRL	SRL
C. empleados	11	10	48	12	15
S. Información	No Sistema para facturar Contador externo	No Datos en planillas de Excel	Si Área contable e impositiva	No Contador externo hay administ. control de ingresos y egresos	No Contador externo
Certificado MyPyme	No	No	Si	No	Si
Solicitud de financiamiento	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Elaboración propia, procesando entrevistas

No se consultó el nivel de ventas o monto de financiamiento solicitado para evitar la resistencia a las respuestas y que las mismas, sean más cercanas a la realidad. Previo a la realización de las entrevistas se les solicitó que firmen el consentimiento firmado (Anexo N°1 Modelo de Consentimiento).

Instrumentos

Los instrumentos de investigación utilizados, en primer lugar fue la documentación bibliográfica empleada para el armado de la introducción. Se buscaron libros físicos y publicaciones digitales sobre el tema financiamiento tanto en el mercado financiero, como

en el mercado de capitales. Para fortalecer la introducción, se indagó en SciELO (Scientific Electronic Library Online), y en el Google académico obteniendo publicaciones especializadas sobre Pymes familiares, exposición de las fuentes de financiamiento y evolución de las fuentes de financiamiento. Finalmente para conocer el comportamiento de las Pymes familiares en General Roca, de la provincia de Rio Negro se recurrió a la realización de entrevistas semiestructuradas, confeccionando un listado de preguntas que permitió guiar las entrevistas, las cuales se encuentran en el Anexo N°2

Análisis de Datos

Para el procedimiento de análisis de los datos, se comenzó con procesando la información obtenida por medio de la recolección bibliográfica exponiendo los temas principales de la línea temática seleccionada. Con las respuestas de las entrevistas efectuadas a las Pymes Familiares de la localidad de General Roca, se procedió a ordenarlas en función a los objetivos específicos definidos, para exponer los resultados. Finalmente y luego de exponer la discusión, se presentó la respuestas a las preguntas de investigación planteadas.

Tabla 5

Instrumentos y su análisis

	Instrumento	Obtención
Primer objetivo	Respuestas sobre el listado de preguntas efectuadas durante la entrevista. Procesamiento de los datos en tablas	Identificar las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes en periodos de crisis
Segundo Objetivo	Respuestas sobre el listado de preguntas efectuadas durante la entrevista. Procesamiento de los datos en tablas	Dificultades por la solicitud de financiamiento
Tercer objetivo	Paginas Web organismos del Estado provincial Rio Negro. Página web Banco Galicia	Diferentes fuentes de financiamiento para Pymes

Fuente; Elaboración propia

Resultados

Como comienzo del proceso de exposición de los resultados, se presentan las características de las Pymes familiares entrevistadas de la localidad de General Roca. El 40% están dirigidas por la segunda generación, el 20% está transitando el cambio generacional, donde ambas generaciones toman las decisiones estratégicas. El restante 40% está dirigida por el fundador y su familia realiza diferentes tareas dentro de la empresa. La figura jurídica seleccionada para el desarrollo de su actividad fue la Sociedad de Responsabilidad Limitada. Y el 100% de las Pymes familiares han solicitado financiamiento externo.

En relación a la antigüedad, las entrevistadas exceden los 18 años de presencia en el sector, donde tres (3) están relacionada a la actividad frutícola, una dedicada a la cosecha de uvas y comercializa de vinos, otra, comercializa manzanas y kiwis en el país y en el exterior y la tercera, si bien es una empresa industrial, los bienes producidos son para la actividad fruticultura. Las dos (2) restantes desarrollan su actividad en el sector comercial.

Teniendo en cuenta su administración, cuatro (4) no posee un sistema de información contable, es decir, poseen una administración informal. Solo una posee un sistema de información computarizado para el procesamiento de sus datos. Si bien todas cuentan con el asesoramiento de un contador externo, solo dos poseen certificado MyPyme.

O. específico 1: Identificar las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes familiares de General Roca durante periodos de crisis.

- Pyme 1: Estableció que inició con lo obtenido de una indemnización, lo que le permitió adquirir el primer stock de productos. En la crisis del 2001, utilizaron fondos

aportados por familiares y amigos para continuar en actividad, logrando subsistir. Ingresaron al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP). También admitieron que utilizan acuerdo con proveedores como elemento de financiación.

- Pyme 2: siempre utilizaron fondos propios y la reutilización de las ganancias obtenidas para la aplicación del negocio. En la crisis por el COVID-19 se utilizó la asignación compensatorio de salarios proveniente del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) y acuerdo con proveedores.

- Pyme 3: se atravesaron varias crisis, siendo la herramienta utilizada los fondos propios. En la crisis del 2001, junto a los fondos propios, se utilizó el descuento de cheques de terceros en la entidad bancaria donde posee cuenta y acuerdo con proveedores. En el 2015-2016, se utilizó préstamos bancarios. En la crisis por el COVID-19, además de utilizar el ATP, se utilizó el descuento de cheques en el mercado de capitales y pagaré bursátil.

- Pyme 4: se utilizan fondos propios y descuento de cheques de pago diferido en su banco amigo. También recurrió al ATP y negoció con los proveedores, extender el plazo de pagos (45 días) con un interés del 15%. Se consultó por un crédito en el banco, pero no se tomó el mismo por el alto costo financiero.

- Pyme 5: en la crisis del año 1981, además de fondos propios, se obtuvo financiamiento por medio de la firma de pagarés, asumiendo altos costos. En el año 2001, las fuentes fueron fondos propios y acuerdo con proveedores y en el año 2016, se utilizó, además de los fondos propios, acuerdos con proveedores y la solicitud de crédito bancario. Finalmente con la crisis generada por el COVID-19, se recurrió al ATP para los salarios.

O. específico 2: Exponer las dificultades que observaron en el momento de elegir las fuentes de financiamiento las Pymes familiares de General Roca

Las respuestas se presentan en la siguiente tabla

Tabla 6
Herramienta utilizada por la Pyme y su dificultad

	Crisis	Herramienta	Dificultad	Como se llegó a la decisión
Pyme 1	Crisis 2001	Fondos propios	Sin dificultades	Hubo acuerdo de la 1° y 2° generación para la decisión de financiamiento.
	Crisis 2020	ATP	No se observaron problemas para cumplir con los requisitos.	Se recurrió al asesoramiento del contador
Pyme 2	Crisis 2020	Fondos propios y reutilización de ganancias	No se presentaron dificultades	Fue una decisión del fundador que dirige la empresa.
		ATP	No se observaron problemas para cumplir con los requisitos.	Se recurrió al asesoramiento del contador
Pyme 3	Crisis 2001	Fondos propios	No existieron	La decisión de las fuentes de financiamiento, fue entre los hermanos como una medida para no perder la empresa familiar.
		Descuento de cheque de pago diferido	Con la aprobación de la situación del titular del documento, solo se pudo descontar el 40% de los cheques	
		Acuerdo con proveedores	Solo con los más grandes y con un interés del 20% para un plazo de 45 días.	
	Crisis 2020	ATP	No se observaron problemas	Se recurrió al asesoramiento del contador
		Descuento de cheque de pago diferido en el mercado de capitales Pagaré bursátil	Con una garantía de una Sociedad de Garantía Recíproca, se descontó los documentos en forma avalada y firmó el pagaré bursátil.	La idea fue del Contador y se buscó financiamiento, luego del acuerdo de todos los hermanos.
Pyme 4	Crisis 2020	Fondos propios	No	La decisión del fundador junto a su hijo
		Descuento de cheque de pago diferido	No, porque era cliente del banco	La propuesta fue del contador y la aceptaron el fundador y su hijo
		Negociación con proveedores	Se logró con un interés del 15% por plazo a más de 45 días	La negociación fue del fundador.
Pyme 5	Crisis 1981	Fondos propios	No	Fue decisión del fundador junto a su esposa
		Pagaré	No	
	Crisis 2001	Fondos propios	No	Las decisiones fueron conjuntas entre el fundador y sus hijos
		Acuerdo con proveedores	Con un interés de 10% con pago a 30 días	
	Crisis 2016	Fondos propios	No	Las decisiones fueron tomadas por la 2° generación, en particular del que dirige la empresa.
		Crédito Bancario	La aprobación de la carpeta crediticia	
	Crisis 2020	ATP	Acuerdo con proveedores	A 30 días sin interés, a 45 días 10%
ATP			No se observaron problemas para cumplir con los requisitos	La decisión fue del director de la empresa, de la 2° generación

Fuente: Elaboración propia, procesando entrevistas.

Continuando con la entrevista, se consultó si las fuentes de financiamiento les permitieron reducir el impacto de la crisis, siendo las respuestas las siguientes:

Fondos propios o de amigos
•Permitio sobrevivir (100% de las entrevistadas)
Descuento pago diferido en el mercado financiero
•Contar con fondos para comprar bienes, se incrementó el costo de ventas. (40% de las entrevistadas)
Acuerdo con proveedores
•Incrementó los costos, pero se mantuvo la actividad, no sirvio para consolidarse, se debio recurrir a otras fuentes y la habilidad de los propietarios (60% de las entrevistadas)
Descuento de cheques de pago diferido en el mercado de capital
•menor costo de financiacion que en el mercado financiero, facilitó continuar con la actividad para no entrar en cesasion de pagos (20%)
Pagaré bursatil
•Obtener un mayor costo a menor tasa que un credito, para ampliar stock e invertir en maquinaria (20%)
Credito bancario
•costos muy altos, se obtuvo el financiamiento pero por los altos costos fiancieros, casi no se logró devolver, no lo volvió a utilizar como herramienta de financiamiento (20%)
ATP
•Para reducir el impacto de la crisis (100%)

Figura 2 El aporte para la salida de la crisis

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas

O. Especifico 3: Determinar las fuentes de financiamiento más favorables teniendo en cuenta las características de las Pymes familiares de General Roca en contexto de crisis.

Se indagó a nivel nacional y provincial, sobre las diferentes herramientas de financiamiento. Si bien alegaron que el costo financiero es la principal limitante de la búsqueda de financiamiento, todas admitieron que no conocen todas las alternativas ofrecidas existentes. El 20% estableció que utilizaría herramientas del mercado de capitales y el resto

las considera como fuentes para grandes empresas. Solo se nombrarán las fuentes que no utilizan, como una nueva propuesta para facilitar a las mismas, contar con financiamiento.

Los resultados de esta investigación se encuentran en las siguientes tablas.

Tabla 7

Nuevas Herramientas de financiamiento que pueden utilizar las Pymes Gral Roca Rio Negro

Herramienta	Características	Requisitos	Obtiene
Crédito empresa emprende	Adquisición Bs de Capital o Capital de Trabajo. Adquisición de activos intangibles (Patentes, etc.), no incluye mercadería para la reventa.	<ul style="list-style-type: none"> - Tener pago i. nacionales y provinciales - Libre deuda impuestos provinciales - los 2 últimos EECC o manifestación de ingresos - Factura proforma del bien a adquirir - Situación crediticia - Al garante la misma información 	<ul style="list-style-type: none"> - Gracia: 6 meses con pago de intereses - Plazo: Hasta 48 meses - Amortización Máxima: 30 meses - Tasa de interés: 15,3% fija anual*
Crédito bancario (entidad privada Banco Galicia)	Inversiones y capital de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> - los 3 últimos EECC o manifestación de ingresos - Factura proforma bs a adquirir - Tener pago i. nacionales y provinciales - Garantías 	<ul style="list-style-type: none"> - M. máximo \$5.000.000 y mínimo de \$ 50.000 - Plazo: 36 a 60 meses - Tasa de interés: BADLAR Bancos Privados 7,5%
Crédito crear stock Empresas comerciales	Adquisición de capital de trabajo (mercadería para la reventa).	<ul style="list-style-type: none"> - Tener pago i. nacionales y provinciales - Libre deuda impuestos provinciales - los 2 últimos EECC o manifestación de ingresos - Factura proforma del bien a adquirir - Situación crediticia - Al garante la misma información 	<ul style="list-style-type: none"> - T. interés: 20% nominal anual fija. - M hasta: \$500.000,00
Garantías	Obtención de garantías en una Sociedad de Garantías Reciproca	<ul style="list-style-type: none"> - Identificación persona física o jurídica - No contar con deuda impositiva nacional o provincial - Libre deuda de impuestos provinciales - Formulario de la agencia Provincial de Desarrollo Económico Rionegrino - Certificado MyPyme 	<ul style="list-style-type: none"> - T. interés: 20% nominal anual fija. - M: hasta \$500.000,00
Certificado MyPyme	Obtención de Certificado para acceder a beneficios	<ul style="list-style-type: none"> - Tener CUIT - Tener clave fiscal nivel 2 o superior - Inscripto como Monotributo o Régimen General - Estar adherido a TAD (Trámites a distancia). 	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción alícuotas patronales - Acceso a crédito a tasa subsidiaria - Pago a 90 días IVA - Compensación i. cheques p/ ganancias

Fuente: Elaboración propia en base datos AFIP y Agencia desarrollo de Rio Negro

Discusión

La presente investigación se planteó con el objetivo de exponer la relevancia del financiamiento para las Pymes Familiares de General Roca, provincia de Rio Negro, como instrumento que les permita superar la crisis y mantenerse en el mercado en el año 2021. Según lo establecido por García; Rodríguez y Perroni (2017), el 99% de las empresas en el mundo son Pymes, y de este total, el 90% son de tipo familiar, convirtiendo a las mismas, en las principales contribuyentes en la economía. Para Di Ciano (2011), las Pymes presentan fortalezas y debilidades que las distinguen de las grandes empresas, y al ser creadas por el espíritu emprendedor de sus miembros, según el autor, son más fuertes a la hora de enfrentar crisis económicas. A pesar de esta observación según el informe del Centro de Economía Política (CEPA) con datos oficiales publicados por la AFIP, luego de la crisis económica del año 2015, generó el cierre de 15.424 Pymes. Según Laiton y Lopez (2018), la limitación que presentan las Pymes familiares, se debe a la ineficiencia en su gestión, excesivos gastos de la familia que son cubiertos por la empresa y la falta de capacitación de la dirección, provoca que no puedan desarrollarse. Pero, teniendo otra opinión, la Fundación Observatorio (2013), establece que problemas de las Pymes es la dificultad de obtener financiamiento. Conjuntamente, y en la misma línea, el relevamiento realizado por la Municipalidad de Rio Negro (2018), las Pymes y Micro Pymes locales presentan dificultades para la obtención de financiamiento, lo que dificulta su desarrollo. Por esta razón, es importante analizar si las fuentes de financiamiento existentes les permite a las Pymes, en particular, las de tipo familiar, superar los periodos de crisis, mantenerse activas y desarrollarse en el mercado.

En primer lugar, fue necesario caracterizar las Pymes familiares entrevistadas de la localidad de General Roca, donde la actividad principal está relacionada de forma directa o indirecta a la fruticultura y seguidamente, a la actividad comercial. En relación a la dirección, el 40% están dirigidas por la segunda generación, el 20% está transitando el cambio generacional, y el restante 40% está dirigida por el fundador y su familia realiza diferentes tareas dentro de la empresa. También se pudo observar que cuentan con más de 18 años de antigüedad, lo que demuestra que han transitado varias crisis económicas durante el desarrollo de su actividad. En función a esta observación, el 100% de las Pymes familiares entrevistadas, alegaron que buscaron financiamiento durante las crisis económicas.

Según Barrera (2013), la principal fuente de financiamiento de las Pymes familiares son los fondos propios y presentan resistencia en la búsqueda de financiamiento externo. Esta observación concuerda con las decisiones tomadas por las entrevistadas, porque el 100% de las mismas, utilizaron, en primer lugar, fondos propios para financiarse. En relación al financiamiento externo, el 60% recurrió al mercado financiero, utilizando el descuento de cheques de terceros y solicitud de créditos bancarios, lo que contradice lo establecido por Fayó y Paredes Rodríguez (2018), que establecieron que es difícil el acceso al sistema de financiamiento en entidades financieras. Para Rojas (2015), la falta de transparencia de la información económica-financiera de las Pymes, dificulta el acceso al financiamiento en entidades financieras. Si bien, solo el 20% de las entrevistadas poseen un sistema de información contable computarizado, que le permita obtener información fehaciente de su actividad, el 100% de las entrevistadas que recurrió al mercado financiero, pudieron cumplir con los requerimientos solicitados. Esto expone que las Pymes familiares de General Roca,

no verifican lo establecido por Rojas (2015). A su vez, se pudo constatar que para descontar cheque de pago diferido, solo una de las entrevistadas recurrió al mercado de capitales, contradiciendo los registros de la Comisión Nacional de Valores (2021), que expusieron que, en los primeros 3 meses del año 2021, se incrementó un 68% el financiamiento de las Pymes, utilizando como herramienta principal, el descuento de cheque de pago diferido avalado.

Entre las opciones que no están relacionadas con el mercado financiero, el 100% de las entrevistadas han buscado acordar con sus proveedores para extender el plazo de pago. Luego de las respuestas, se pudo determinar que todas las Pymes familiares entrevistas, recurrieron al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), una herramienta establecida por el Estado Nacional para cuidar el trabajo, garantizar la producción y amortiguar el impacto económico generado por la pandemia de COVID-19. El 100% de las entrevistadas establecieron que recurrieron al Programa para mantener los puestos de trabajo de su plantel de empleados.

Seguidamente, se indagó sobre el segundo objetivo específico, es decir, la exposición de las dificultades que observaron en el momento de elegir las fuentes de financiamiento. En función a lo indicado en el informe del Centro de Economía Política (CEPA) (2012), una de las limitaciones al acceso de financiamiento por las Pymes, está relacionado a los costos de financiación, donde las tasas de interés de referencia pasó del 30% al 68%, siendo el elemento clave para reducir el impacto de las crisis y permitir el desarrollo de diferentes emprendimiento productivos. En principio, se puede establecer que el 100% de las Pymes familiares de General Roca entrevistadas, no presentaron dificultades para el acceso a las fuentes de financiamiento seleccionada. Si el análisis se realiza por actividad, las Pymes

entrevistadas que pertenecen al sector comercio, es decir, un 40%, solo recurrieron a dos fuentes de financiamiento, los fondos propios y los fondos provenientes del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP). Para destinar fondos propios como herramienta de financiamiento, la decisión fue tomada luego del acuerdo de los miembros de la familia propietaria. Esta misma situación se presentó cuando se tomó como fuente de financiamiento el ATP, y para acceder al mismo, se recurrió al asesoramiento de su Contador Externo.

En el grupo de Pymes familiares entrevistadas de General Roca que desarrollan su actividad dentro del sector de fruticultura, recurrieron a fuentes de financiamiento interno y externo, donde en esta última opción, optaron por herramientas en entidades financieras. Según lo establecido, no presentaron problemas para cumplir con los requisitos, pero admitieron que debieron asumir un costo financiero elevado. Esta situación coincide con lo establecido por Boruchowicz, Coppola y Rodríguez (2019), que expusieron que el principal problema y dificultad para el acceso a la financiación bancaria, son las altas tasas de interés y segunda, la complejidad de los requisitos para su acceso, lo que provoca una desconexión entre el sistema financiero y las Pymes. Si admitieron, que sin el asesoramiento de su Contador Público, no hubieran podido acceder a la fuente de financiamiento seleccionada por la Pymes familiar.

Al indagar si las fuentes de financiamiento les permitió reducir el impacto de la crisis económica, las respuestas fueron variadas, teniendo las siguientes respuestas en función a cada fuentes de financiamiento:

- Fondos propios o de amigos y ATP (Programa del Estado Nacional). Estas fuentes, sumado a la habilidad de la familia propietaria, les permitieron al total de Pymes familiares entrevistadas sobrevivir a la situación de crisis y mantenerse activa. En este caso, se cumple lo establecido por Di Cano (2011), que estableció que la suma de fuentes de financiamiento y el espíritu emprendedor de las Pymes, les permite mantenerse activas frente a las crisis económicas.

- Acuerdo con proveedores: Fue una fuente utilizada por el 60% de las entrevistadas, integrado por las Pymes familiares que desarrollan su actividad dentro del sector fruticultura. Estas alegaron que les permitió extender el plazo medio de pagos y de esta manera, no presentar dificultades en el cumplimiento de sus obligaciones relacionadas al giro de su actividad.

- Descuento de cheques de pago diferido: El 40% lo utilizó como fuente para el desarrollo de la actividad, adquiriendo nueva maquinaria. Esto concuerda con lo establecido por la Fundación Observatorio (2013), que solo la utilización fondos propios, no les permite a las Pymes familiares, lograr un crecimiento sostenido.

- Herramientas del mercado de capitales: En este caso, los fondos obtenidos fueron utilizando como fuente, el descuento de cheques de pago diferido. De esta forma, la Pyme entrevistada, logró no entrar en cesación de pagos, además de financiarse con una tasa menor que en el mercado financiero. La realidad observada en el 20% de las entrevistadas, concuerda con lo establecido por Giordano (2019), que las herramientas de financiamiento en el mercado de capitales, como el descuento de Cheque de Pago Diferido, es utilizada para responder a las necesidades de liquidez, pudiendo de esta forma mantenerse durante la crisis

económica. Seguidamente, se utilizó el pagaré bursátil para adquirir mercadería para el desarrollo de la actividad. Por ende, se puede establecer que la actualización de la Ley del Mercado de Capitales N° 26.831, facilita la obtención de fondos para el desarrollo de su actividad.

Continuando con la discusión de los resultados obtenidos, se analizó las fuentes de financiamiento más favorables teniendo en cuenta las características de las Pymes familiares de General Roca en contexto de crisis. A priori, el 100% de las Pymes familiares entrevistadas alegaron que no conocen todas las fuentes de financiamiento existentes. Esta situación concuerda con lo establecido por Laiton y Lopez (2018), que indicaron que existe una falta de capacitación de los integrantes de la familia propietaria, lo que limita el conocimiento de todas las alternativas de financiamiento disponibles. Además, si bien conocen que existen herramientas dentro del mercado de capitales para financiarse, el 80% de las Pymes, establecieron que solo son viables para las grandes empresas, coincidiendo con lo establecido en el estudio realizado por Boruchowicz; Coppola y Rodríguez (2019).

Para Fayó y Paredes Rodríguez (2018), es limitado el acceso al financiamiento de las Pyme familiares en entidades financieras, por las altas tasas de interés, lo que incrementa el costo del financiamiento. Por esta razón y en función a la Ley PyME N° 24.467, que busca impulsar y fortalecer las Pymes, surge el Certificado MyPyme, como documento que permite constatar su condición como tal y así acceder a diferentes beneficios como reducción de alícuotas patronales, pago a 90 días IVA, compensación de impuesto de débitos y créditos con el impuesto a las ganancias y acceso a crédito a tasa subsidiaria. A pesar de estos beneficios, solo el 40% posee este certificado.

Luego de indagar en la información provista en la Agencia de desarrollo de Rio Negro, las fuentes de financiamiento disponibles en función a las características de las Pymes familiares entrevistadas son las siguientes:

- Pymes del sector comercial: Para este grupo y con el objetivo del financiamiento del capital de trabajo, existe el “Crédito crear stock Empresas comerciales”, a una tasa del 20% nominal anual fija. Si bien la tasa es conveniente, existe un listado de requisitos que generan dificultades para acceder al mismo, como la presentación de los Estados Contables, libre deuda de los impuestos nacionales y provinciales y contar con garantías. Esta situación respalda lo establecido por Rojas (2015), que establece que las entidades financieras incrementan los requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento, por la ineficiente información que presentan las Pymes, que impide conocer la capacidad de pago de las Pymes.

- Pymes sector fruticultura y del sector industrial: Como estos sectores son los de mayor peso dentro de la economía de la provincia de Rio Negro, se ofreció la línea de crédito denominada, “Crédito empresa emprende”, destinado a la adquisición de bienes de capital, Capital de Trabajo y financiamiento para activos intangibles, a una tasa de interés: 15,3% fija anual, a un plazo de 30 meses. El 60% de las Pymes familiares entrevistadas pertenecen a estos sectores, ninguna accedió a estas fuentes de financiamiento. A diferencia de las entrevistadas del sector comercial, este grupo, si ha recurrido a diferentes herramientas dentro del mercado financiero, en particular, créditos en entidades financieras, cumpliendo con requisitos exigidos por las mismas, coincidiendo con lo establecido por Fayó y Paredes Rodríguez (2018), que establecieron que es reducido el número de Pyme familiares que

pueden acceder al financiamiento en entidades financieras, por las altas tasas de interés. Esto expone la falta de conocimientos de la herramienta de financiamiento establecidas por el Gobierno de la provincia de Rio Negro.

- Garantías provenientes de una Sociedad de Garantía Recíproca: Según lo establecen Boruchowicz, Coppola y Rodríguez (2019), entre las primeras tres limitaciones para acceder a financiamiento, es la falta de garantías. Surge así, una alternativa para acceder a garantías, mediante la evaluación económica-financiera realizada por una Sociedad de Garantía Reciproca. Obteniendo la misma, la Pyme puede acceder a créditos a una tasa más reducida, 20% nominal anual. Esta alternativa solo fue utilizada por una de las Pymes familiares, gracias a que su Contador Público, le presentó esta propuesta como medio para acceder a un financiamiento más ventajoso.

Conjuntamente, con estas alternativas, desde el Ministerio de Desarrollo Productivo, existen diferentes alternativas como: Línea Desarrollo Federal para capital de trabajo para la provincia de Rio Negro, Financiamiento del BICE para inversión productiva, Líneas de financiamiento denominada “FONDEP Financiamiento a MiPyME–Reactivación Productiva” y Línea LIP: para financiar la adquisición de bienes de capital o construcción o adecuación de instalaciones. El 100% de las Pymes familiares entrevistadas establecieron no tener conocimiento de las mismas como fuentes de financiamiento, coincidiendo con lo establecido con la Came (2020), que las propuestas establecidas por el Estado, por medio del Ministerio de Desarrollo Productivo, no fueron efectivas, dado que las Pymes familiares entrevistadas buscaron otras fuentes de financiamiento, tanto en el mercado financiero como en el mercado de capitales.

Por ende y finalizando la discusión de los resultados obtenidos, se pudo determinar que el financiamiento es un elemento relevante para que las Pymes familiares de General Roca, puedan superar los periodo de crisis y mantenerse en el mercado. El 100% de las Pymes familiares entrevistadas, han buscado financiamiento tanto del mercado financiero como del mercado de capitales, lo que permitió mantenerse activas durante las diferentes situaciones de crisis que han transitado, dado que cuentan con una antigüedad mayor a 18 años, desarrollando su actividad. A pesar de esta situación y de poder acceder a financiamiento, se logró constatar que las mismas, no poseen conocimientos certeros de todas las alternativas, dado que las mismas eligen como primera fuente de financiamiento, los fondos propios y en segundo lugar, herramientas del mercado financiero. Entre las propuestas para la reactivación de la economía, solo utilizaron el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), demostrando la falta de conocimientos de las líneas de financiamiento establecidas por el Estado. Esta situación se replicó con las alternativas de financiamiento establecidas por el gobierno provincial, que si bien, conocen las características y necesidades de las Pymes de Rio Negro, ninguna de las entrevistadas poseía conocimiento de las mismas. Si bien se observa un eficiente procesamiento de los resultados de su actividad, dado que cumplen con los requisitos solicitados en las oferentes de fondos, la falta de conocimientos, ha provocado que seleccionen alternativas de financiamiento con tasas más elevadas, generando un mayor costo financiero. Esto expone la relevancia de contar con profesionales Contadores Públicos con conocimientos fehacientes sobre las herramientas de financiamiento, que les comuniquen las diferentes alternativas, ajustadas a las necesidades y la actividad desarrollada por las Pymes familiares.

Para concluir, se requiere exponer como limitación para la realización del mismo, la cantidad de Pymes familiares de General Roca seleccionadas, determinado por las restricciones establecidas por la pandemia de COVID-19, lo que redujo la posibilidad de acceder a un mayor número de empresas. Otra limitación es que, los resultados obtenidos solo reflejan la realidad de la provincia de Rio Negro y no de las Pymes familiares de todo el país. En cuanto a las fortalezas, la presente investigación permite a las Pymes familiares de General Roca conocer las fuentes de financiamiento disponibles, considerando las características y la actividad desarrollada y la utilidad de las mismas, de forma de tomar decisiones más certeras, permitiendo transitar de forma más establece las situaciones de crisis e inestabilidad económica.

Es recomendable como futuras líneas de investigación, analizar los beneficios de la incorporación de una planificación estratégica en las Pymes Familiares, con la definición de misión y visiones, para realizar ajustes ante desviaciones, principalmente generadas por factores externos, constituyendo a las mismas, como una herramienta para paliar situaciones de crisis económicas.

Referencias

- AFIP. (2019). *Definiciones de la factura de crédito electrónica*. Obtenido de <https://bit.ly/3dsDjBe>
- Allami; Cibils. (2011). El financiamiento bancario de las PYMEs en Argentina (2002-2009). *Problemas de Desarrollo* , 61-82.
- Barrera, A. (2013). *El Financiamiento de Pymes a través de Sociedades de Garantías*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3y9g4UM>
- Calivari y Pentorari. (2019). *Financiamiento PYME en la era digital*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3y5m6Wk>
- CAME. (2020). *La Situación de las Pymes durante la pandemia*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2UTttBZ>
- Cepal; Pagina 12. (2019). *Ya cayeron 7518 pymes*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3dsFzbM>
- Comisión Nacional de Valores. (2021). *Evolución del Financiamiento Mensual-marzo 2021*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3duY7YF>
- Comisión Nacional de Valores. (2021). *PyMEs en el mercado de capitales*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3w14KbG>
- Di Ciano. (2016). *Pymes-Rol en la Economía Nacional y características particulares de funcionamiento*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3jtGqg4>
- Estadísticas y Censos Río Negro . (2018). *Estadísticas y Censos* . Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3h5T6Ip>
- Fayó y Paredes Rodríguez. (2018). *Pymes: lecciones aprendidas de los métodos de financiamiento*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3w1F7r7>
- Fundación observatorio Pymes. (2013). *Informe Especial: Inversiones y Acceso al financiamiento de las Pymes industriales*. Recuperado el 04 de 2021, de https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2014/09/FOP_IE_1311_Inversiones-y-acceso-al-financiamiento-de-las-PyME-industriales.pdf

- García; Rodríguez y Perroni. (2017). *El entorno económico de los negocios en México, la importancia de las PYMES en el comercio exterior*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/35Zr7DX>
- Giordano, G. (2019). *Alternativas de financiamiento para PyMEs en el Mercado de Capitales Argentino*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3x7EKNf>
- Laiton y Lopez . (2018). *Estado del Arte sobre Problematicas Financieras en Pymes*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2TcV2Wx>
- Ley N° 26.831 (Texto actualizado). (2012). *Ley de Mercado de Capitales*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2Ua6guQ>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2018). *GPS de Empresas*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3du4prE>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). *Financiamiento para PyMEs: Líneas de crédito para la reactivación productiva*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3jwAliO>
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social . (2016). *Fue aprobada en el Congreso la ley de promoción de las PyME Ley 24.467*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3y27ZRw>
- Municipalida de Rio negro. (2018). *Economia General Roca*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3x8Gnu7>
- Resoluciones Generales N° 772 -Comision Nacional de Valores. (2020). *Resoluciones Generales N° 772*.
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector Pyme en Argentina*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3A7pLot>
- Wahren, P. (2015). *Causas y efectos de las devaluaciones en Argentina: un desafío a la teoría económica*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3An7tzN>

Anexo

Anexo 1: Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

La presente investigación es conducida por Juan Manuel Garrido, de la Universidad Siglo 21 con el objetivo de indagar sobre las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares de General Roca en situación de crisis. La meta de este estudio es de carácter educativo. Si usted accede a participar en esta investigación se le pedirá responder preguntas en una entrevista, donde la entrevista no tomará más de 30 minutos. Las respuestas se grabarán, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. Su participación es estrictamente voluntaria. La información recolectada será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas 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 durante la entrevista, 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 le parece incómodas, tiene el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Anexo I: Entrevista.

- 1) ¿En qué fecha se inició la actividad?
- 2) ¿En que sector se desarrolla?
- 3) ¿Cuántas personas trabajan?
- 4) ¿Cuál es la actividad económica principal y cuál es su estructura?
- 5) ¿Cuántas personas de las que trabajan en la empresa son familiares y no familiares?
- 6) ¿Cuenta con sistemas de información para procesar los resultados de su actividad?
- 7) ¿Cómo evalúa la capacidad interna de la empresa para hacerle frente a las situaciones de crisis?
- 8) ¿Cuáles han sido los métodos de financiamiento empleados por la empresa?
- 9) De acuerdo a su experiencia ¿Por qué cree que la empresa no avanza en el mercado?
- 10) ¿Cuál fue el destino de los financiamientos solicitados?
- 11) ¿Cómo mide el desempeño o rentabilidad de su empresa?
- 12) ¿se publica algún informe de desempeño o de logros de metas en la empresa?
- 13) De acuerdo a sus ventas ¿Qué participación tiene el nivel de deuda de su empresa?
- 14) ¿Es el financiamiento de fácil acceso para su empresa?
- 15) ¿Cuál fue el resultado de la herramienta de financiamiento utilizada?

